

## บทที่ 5

### เงื่อนไขของการเกิดระบบพันธสัญญา

ในบทนี้จะวิเคราะห์เงื่อนไข การเกิดขึ้นของระบบการผลิต แบบมีพันธสัญญา ในการปลุกหอมหัวใหญ่ ในพื้นที่กิ่งอ.แม่วาง ว่าเกิดจากเงื่อนไขใดบ้าง ในช่วงการเปลี่ยนผ่าน ก่อนเข้าสู่การผลิตแบบทุนนิยมเต็มรูปแบบ โดยจะให้ความสำคัญเป็นพิเศษ ในการวิเคราะห์ ในการแทรกแซง ของทุน และรัฐที่ลงไปกระทำ กับชาวนา เพื่อสร้างระบบพันธสัญญา และกระบวนการเคลื่อนไหวของชาวนา ในรูปแบบต่าง ๆ ทั้งในด้านการยอมรับและต่อต้าน การแทรกแซงของระบบทุนนิยม เพื่อที่แสดงให้เห็นถึงปัญหา และข้อจำกัดต่าง ๆ ของการเปลี่ยนผ่านก่อนเข้าสู่ระบบการผลิตแบบทุนนิยมเต็มรูปแบบ

ในการวิเคราะห์ การเกิดขึ้นของระบบการผลิตแบบมีพันธสัญญา ในการปลุกหอมหัวใหญ่นั้นจะเป็นการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ทางสังคมในการผลิตภายใต้ตรรกการทมนเวียนของทุนนิยมในช่วงของการเปลี่ยนผ่านจากการจำนนต่อทุนในรูปแบบ (Formal Subsumption of Labour Under Capital) มาสู่การจำนนแรงงานต่อทุนแท้จริง (Real Subsumption of Labour Under Capital)

เบิร์นสไตน์เสนอว่า ในช่วงของการเปลี่ยนผ่านดังกล่าวนี้ ทุนจะบีบให้ชาวนาให้เข้าสู่ระบบเศรษฐกิจ แบบผลิตสินค้า (Commodity Economy) พร้อมกับทำลายเงื่อนไข ระบบเศรษฐกิจแบบยังชีพลงไป (Bernstein 1979 อ้างแล้ว) การเปลี่ยนผ่านในขั้นตอนนี้ ในเขตเขตลุ่มน้ำแม่วาง ได้เกิดขึ้นมานานแล้วตั้งแต่ภายหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 เป็นต้นมา ซึ่งถือได้ว่าชาวนาได้ถูกผนวกเข้าสู่วงจรการผลิตแบบทุนนิยมแล้ว ดังที่ได้วิเคราะห์ไปแล้วในบทที่ 2

ในขั้นตอนของการเข้าสู่ระบบเศรษฐกิจแบบผลิตสินค้านั้น เบิร์นสไตน์ได้เสนอว่าบทบาทของรัฐและกลุ่มทุนที่หลากหลาย มีผลโดยตรงต่อการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว ด้วยการสร้างเงื่อนไขต่าง ๆ เข้ามาบีบบังคับให้ชาวนาแสวงหารายได้ในรูปเงินสดด้วยการผลิตสินค้าเพื่อขายเพื่อตอบสนองต่อผลประโยชน์ของทุนและรัฐ ให้มีปริมาณมากขึ้น เช่น การเก็บภาษี เป็นเงินแทนการเกณฑ์แรงงานหรือเก็บเป็นผลผลิต เป็นวิธีการบีบให้ชาวนา ต้องทำการเพาะปลูกเพื่อขาย เพื่อชาวนาจะได้มีเงินเสียภาษีได้ (Bernstein 1979 อ้างแล้ว) เบิร์นสไตน์เห็นว่า มูลค่าที่ชาวนาผลิตได้นั้นจะถูกแบ่งไปเป็นส่วนหนึ่งของรัฐและทุน อีกส่วนหนึ่งจะถูกแบ่งไปซื้อสินค้า เพื่อการยังชีพของชาวนา สำหรับการผลิตทดแทนขั้นใหม่

ของพลังงานหรือที่เรียกว่า การผลิตซ้ำแบบธรรมดา (Simple Reproduction) ซึ่งจะไม่เหลือส่วนเกินเพียงพอที่จะนำไปทำการผลิตแบบขยายได้ (Expansion Reproduction)

สำหรับในกรณีการเพาะปลูกหอมหัวใหญ่ ระบบพันธสัญญาได้เป็นเงื่อนไขหนึ่งที่กลุ่มทุนและรัฐได้สร้างขึ้นมา เพื่อบีบให้ชาวนาทำการผลิตสินค้าแบบเข้มข้นขึ้น เพื่อตอบสนองต่อผลประโยชน์ของกลุ่มทุนให้มีความแน่นอนมากขึ้น จนไม่สามารถทำการผลิตแบบขยายได้ดังที่ได้วิเคราะห์ไปแล้วในบทที่ 4

การเกิดขึ้นของระบบการผลิตแบบมีพันธสัญญา กรณีการเพาะปลูกหอมหัวใหญ่ในเขตกิ่งอำเภอแม่ว่างนั้น เกิดจากเงื่อนไขต่าง ๆ ที่สำคัญดังนี้คือ

### 5.1 ข้อจำกัดในการเข้าถึงทรัพยากรของชาวนาและการเข้าควบคุมปัจจัยทุนของกลุ่มทุน

วิธีการเบื้องต้นที่กลุ่มทุนพ่อค้า ใช้ควบคุมการผลิตของชาวนานั้น กลุ่มทุนได้อาศัยข้อจำกัดในการเข้าถึงทรัพยากรในการผลิตของชาวนาและเครือข่ายความสัมพันธ์แบบอุปถัมภ์ เป็นกลไกสำหรับการปฏิบัติการ ควบคุมการเพาะปลูกของชาวนา ในรูปแบบพันธสัญญาแบบดั้งเดิมและแบบใหม่ เพื่อแสวงหาผลประโยชน์ จากค่าตอบแทน ของการเป็นผู้ควบคุมปัจจัยทุนในระยะเริ่มต้น ที่มีการเพาะปลูกหอมหัวใหญ่ และกำไรที่เกิดจากการซื้อถูกขายแพง เมื่อหอมหัวใหญ่ได้พัฒนามาเป็นสินค้าสำหรับการส่งออก ซึ่งปัจจัยทุนที่สำคัญที่กลุ่มทุนพ่อค้าจึง ใจเข้าควบคุมนั้น ได้แก่ เมล็ดพันธุ์ ปุ๋ยเคมีและสารเคมีปราบศัตรูพืช ลินเชื้อเงินสด อันเป็นปัจจัยการผลิตสินค้าสำคัญที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของชาวนา

การควบคุมเมล็ดพันธุ์ เป็นวิธีการหนึ่งที่กลุ่มทุนใช้เป็นเงื่อนไขบังคับชาวนาเข้าสู่การเพาะปลูกในรูปแบบพันธสัญญา ทั้งในรูปแบบดั้งเดิมและในรูปแบบที่เป็นทางการ โดยอาศัยความเหนือกว่าในการเข้าถึงและควบคุมเมล็ดพันธุ์ ซึ่งลักษณะเฉพาะของการปลูกหอมหัวใหญ่นั้น มีความต่างจากการเพาะปลูกพืชเศรษฐกิจชนิดอื่นๆ ที่เป็นพืชดั้งเดิมของเกษตรกร คือ หอมหัวใหญ่เป็นพืชสมัยใหม่ที่จะทำการเพาะปลูกได้โดยการนำเข้าเมล็ดพันธุ์จากต่างประเทศเข้ามาเพาะปลูกเท่านั้น เกษตรกรไม่สามารถผลิตเมล็ดพันธุ์เองได้ มีแหล่งผลิตสำคัญอยู่ที่ สหรัฐอเมริกา ไต้หวัน และญี่ปุ่น ส่วนใหญ่ประเทศไทยจะนำเข้าเมล็ดจากประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งสามารถแบ่งช่วงระยะเวลาการนำเข้าและการควบคุมเมล็ดพันธุ์เป็น 3 ระยะ ระยะแรกเป็นการนำเข้าโดยกลุ่มทุนพ่อค้าอยู่ช่วงระหว่างพ.ศ.2504-2526 ช่วงที่สองเป็นการนำเข้าและควบคุมการจัดสรร โดยรัฐ ระหว่างพ.ศ. 2527-2532 และช่วงที่สามเป็นการนำเข้าและควบคุมการจัด

สรร โดยชุมนุมสหกรณ์เกษตรกรผู้ปลูกหอมหัวใหญ่แห่งประเทศไทย อยู่ในระหว่างพ.ศ. 2532-ปัจจุบัน (ศูนย์ข้อมูลสำนักงานการค้าต่างประเทศ เชียงใหม่, พ.ศ. 2534)

การเข้ามาของเมล็ดพันธุ์หอมหัวใหญ่ในระยะเริ่มต้น จะถูกควบคุมจัดสรรโดยกลุ่มทุนบริษัทผู้นำเข้าเมล็ดพันธุ์อยู่ประมาณ 5 บริษัท คือ บริษัทอภัยพันธ์ ห้างหุ้นส่วนจำกัด ช่างเริงฮวด บริษัทเจียใต้ส่งเสริมการเกษตร ห้างหุ้นส่วนจำกัดพีพรอสเปอร์ และห้างหุ้นส่วนจำกัดเอ็น ทีวี โปรติวซ์ ซึ่งบริษัทเหล่านี้ต่อมาได้พัฒนาเป็นผู้ส่งออกหอมหัวใหญ่ที่สำคัญภายหลัง (ศูนย์ข้อมูลสำนักงานการค้าต่างประเทศ เชียงใหม่ : การนำเข้า-ส่งออก, พ.ศ. 2534) การนำเข้าเมล็ดพันธุ์หอมหัวใหญ่เข้ามาจำหน่ายในช่วงนี้ จะเป็นการนำเข้ามาโดยเสรี ไม่มีการควบคุมจากรัฐบาล ส่วนการจัดสรรและจัดจำหน่ายเมล็ดพันธุ์ในระดับพื้นที่ บริษัทผู้นำเข้าเมล็ดพันธุ์จะอาศัยพ่อค้าในท้องถิ่นเป็นตัวกลางในการจัดจำหน่ายเมล็ดพันธุ์ให้กับเกษตรกรที่ต้องการเพาะปลูกอีกทอดหนึ่ง เนื่องจากมีข้อจำกัดในการเข้าไปติดต่อกับเกษตรกรโดยตรง โดยเฉพาะปัญหาความไม่คุ้นเคยกับเกษตรกร และปัญหาการเพิ่มขึ้นของทุนในการจัดการ ดังนั้น การให้กลไกพ่อค้าท้องถิ่นเป็นผู้จัดสรร และจำหน่ายเมล็ดพันธุ์ให้กับเกษตรกร จึงเป็นเรื่องที่ง่ายกว่าและลดต้นทุนได้เป็นจำนวนมาก และมีผลต่อการเพิ่มขึ้นของผลกำไรด้วย ภายใต้ข้อจำกัดของกลุ่มทุนดังกล่าวได้เปิดโอกาสให้กับพ่อค้าในท้องถิ่น ได้อาศัยความเหนือกว่าในการเข้าถึงและควบคุมเมล็ดพันธุ์นี้เป็นช่องทางในการสร้างเงื่อนไขให้กับเกษตรกรที่ต้องการได้เมล็ดพันธุ์ไปเพาะปลูก ต้องปฏิบัติตามสิ่งที่พ่อค้าในท้องถิ่นกำหนด ดังที่ปรากฏเป็นรูปแบบพันธสัญญาแบบดั้งเดิมดังที่กล่าวไปในตอนต้น

การจัดสรรเมล็ดพันธุ์ของกลุ่มทุนอย่างเสรีได้มาหยุดลงอีกครั้งหนึ่งในช่วงปี พ.ศ. 2525-2526 เมื่อรัฐบาลโดยกระทรวงพาณิชย์ได้ประกาศให้หอมหัวใหญ่เป็นสินค้าที่ต้องขออนุญาตนำเข้าในราชอาณาจักร ตามประกาศกระทรวงพาณิชย์ ฉบับที่ 16 (2525) และฉบับที่ 30 (2526) ซึ่งมีสาระสำคัญของเหตุผลในการประกาศคือ การอ้างว่าจะเป็นการกีดกันการค้าที่ไม่ให้หอมหัวใหญ่ล้นเกินตลาด และเกษตรกรจะได้ขายสินค้าของตนเองในราคาที่เหมาะสม อย่างไรก็ตามประกาศของกระทรวงพาณิชย์ก็ไม่ได้มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงบทบาทของกลุ่มทุน ในการจัดสรรและควบคุมเมล็ดพันธุ์ไปจากเดิม ในทางตรงกันข้าม ประกาศของกระทรวงพาณิชย์ได้มีผลโดยตรงต่อการขึ้นราคาเมล็ดพันธุ์หอมหัวใหญ่สูงขึ้นกว่าปกติถึงร้อยละ 100 ในปีการเพาะปลูก 2527/2528 เมื่อพ่อค้าท้องถิ่นได้กักตุนเมล็ดพันธุ์หอมไว้ไม่ยอมจำหน่าย โดยอ้างว่าผู้นำเข้าไม่สามารถขออนุญาตนำเข้าได้ (ธงชัย 2527)

การเข้ามามีบทบาทของรัฐในการควบคุมและจัดสรรเมล็ดพันธุ์ ได้เริ่มเกิดขึ้นอย่างจริงจัง ในปีพ.ศ. 2527 เป็นต้นมา เมื่อกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ได้ประกาศให้หอมหัวใหญ่เป็นพืชควบคุมการเพาะปลูก ซึ่งจะปลูกได้เฉพาะในพื้นที่ที่ประกาศเป็นเขตเศรษฐกิจสำหรับการปลูกหอมหัวใหญ่เท่านั้น โดยท้องที่ที่ประกาศเป็นเขตเศรษฐกิจสำหรับปลูกหอมหัวใหญ่นั้นจะอยู่ในพื้นที่เขตอ.ฝาง อ.สันป่าตอง (พื้นที่กิ่งอ.แม่วางในปัจจุบัน) จ.เชียงใหม่ และอ.ท่าม่วง อ.บ่อพลอย จ.กาญจนบุรี สำหรับเกษตรกรที่ต้องการเพาะปลูกจะต้องมาขึ้นทะเบียนเป็นผู้ปลูกหอมหัวใหญ่กับทางราชการคือ เกษตรจังหวัด เกษตรอำเภอ เจ้าพนักงานของสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร หรืออื่นๆที่ได้รับมอบหมาย

ส่วนการจำหน่ายและจัดสรรเมล็ดพันธุ์นั้น จะเป็นบทบาทของสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร ร่วมกับกลุ่มทุนพ่อค้าผู้นำเข้าเมล็ดพันธุ์ ที่ตกลงร่วมกันว่าจะจัดสรรเมล็ดพันธุ์ให้กับเกษตรกรตามรายชื่อของผู้มาขึ้นทะเบียนเพาะปลูกเท่านั้น (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร 2528)

การเข้ามามีบทบาทโดยตรงของรัฐในการจัดสรรเมล็ดพันธุ์ดังกล่าว เกิดจากวิถีคิดที่ว่าถ้าจัดการผลิต ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดได้ จะมีผลต่อการยกระดับราคาหอมหัวใหญ่ของเกษตรกรให้สูงได้ ซึ่งต้องใช้วิธีการควบคุมพื้นที่การเพาะปลูกและควบคุมการจัดสรรเมล็ดพันธุ์ การกำหนดมาตรการดังกล่าวออกมา ทำให้ชาวนาที่ต้องการเพาะปลูก ต้องไปขึ้นทะเบียนเป็นผู้ปลูกหอมหัวใหญ่กับทางราชการ มาตรการนี้ได้กลายเป็นช่องทางสำคัญที่ก่อให้เกิดระบบพันธสัญญาแบบใหม่เกิดขึ้น เมื่อกลุ่มทุนผู้ส่งออกและนำเข้าเมล็ดพันธุ์ สามารถที่จะติดต่อกับเกษตรกรได้โดยตรง โดยไม่ต้องผ่านกลุ่มพ่อค้านายหน้าในท้องถิ่น ซึ่งได้มีบริษัทผู้นำเข้าเมล็ดพันธุ์และส่งออกหอมหัวใหญ่บางรายได้เริ่มต้นใช้เงื่อนไขการควบคุมเมล็ดพันธุ์ดังกล่าว สร้างรูปแบบพันธสัญญาขึ้นมาในปีพ.ศ. 2527 ในรูปแบบสัญญาซื้อขายล่วงหน้า เช่น ของบริษัทพี.เป็นต้น แม้ว่าจะไม่แพร่หลายมากนัก แต่ก็ถือได้ว่าเป็นจุดเริ่มต้นของการเกิดขึ้นของระบบพันธสัญญาแบบใหม่ในการปลูกหอมหัวใหญ่

การร่วมกันของรัฐและกลุ่มทุนในการเข้าไปควบคุมและจัดสรรเมล็ดพันธุ์ในปี พ.ศ. 2527 อีกด้านหนึ่งนั้น ได้มีผลโดยตรงต่อการขาดแคลนเมล็ดพันธุ์ของเกษตรกรด้วยเช่นกัน เมื่อพนักงานของบริษัทและเจ้าหน้าที่ของรัฐ ได้ใช้ช่องทางนี้แสวงหาผลประโยชน์ในการจำหน่ายเมล็ดพันธุ์ในราคาที่แพงกว่าปกติให้กับเกษตรกรที่ไม่ได้ขึ้นทะเบียนเป็นผู้ปลูกหอม ทำให้เกษตรกรที่ขึ้นทะเบียนแล้วได้รับเมล็ดพันธุ์ไม่เพียงพอสำหรับการเพาะปลูก หรือถ้าได้ก็จะได้จำนวนน้อย ทางฝ่ายราชการมักจะแนะนำให้เกษตรกรที่ต้องการปลูกให้ไปปลูกกับบริษัทผู้ส่งออก ซึ่งจะมีเมล็ดพันธุ์พร้อมอยู่แล้ว มีเกษตรกรบาง



รายที่ต้องการปลูกจริง ๆ ก็จะไปปลูกกับบริษัท ส่วนที่ไม่ต้องการปลูกกับบริษัทก็ไปซื้อเมล็ดพันธุ์นอกระบบ การจัดสรรของรัฐเอง แม้ว่าจะมีราคาแพงกว่าท้องตลาดก็ตาม (ธงชัย 2527)

ปัญหาการขาดแคลนเมล็ดพันธุ์และเมล็ดพันธุ์มีราคาแพง ได้กลายเป็นประเด็นสำคัญประเด็น หนึ่งของการรวมกลุ่มกันของชาวนาผู้ปลูกหอมหัวใหญ่ในการเรียกร้องให้รัฐบาลมีการจัดตั้งสหกรณ์เกษตรกรผู้ ปลูกหอมหัวใหญ่ในปี 2528/2529 และขอควบคุมการจัดสรรเมล็ดพันธุ์เอง

แม้ว่าการเรียกร้องให้มีการจัดตั้งสหกรณ์จะประสบผลสำเร็จ และสามารถจัดตั้งเป็นสหกรณ์ เกษตรกรผู้ปลูกหอมหัวใหญ่ได้ในปีการเพาะปลูก พ.ศ. 2528/2529 แล้วก็ตาม แต่การเรียกร้องเพื่อ ขอควบคุมการจัดสรรเมล็ดพันธุ์ก็ยังไม่ประสบผลสำเร็จ เมื่อรัฐได้เปลี่ยนแปลงวิธีการจัดสรรจากแต่ เดิมที่ให้สิทธิบริษัทเอกชนเป็นผู้นำเข้าเมล็ดพันธุ์หอมหัวใหญ่มาจำหน่าย ภายใต้การอนุญาตของกระทรวง พาณิชย และกำหนดปริมาณการนำเข้าโดยสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร มาเป็นการนำเข้าโดยองค์ การตลาดสินค้าเพื่อเกษตรกร (อตก.) แทน ซึ่งเป็นหน่วยงานการค้าของรัฐอีกหน่วยหนึ่งที่สังกัดกระทรวง- เกษตรและสหกรณ์ โดยเริ่มดำเนินงานมาตั้งแต่ปี 2528/2529 - ปี 2531/2532 ส่วนการจัดสรรและ จำหน่ายในพื้นที่นั้นจะให้บทบาทของสหกรณ์ ผู้ปลูกหอมหัวใหญ่ดำเนินการจัดสรรแก่สมาชิกเองตามที่ สหกรณ์ต้องการ

อย่างไรก็ตาม การจัดสรรเมล็ดพันธุ์ให้กับสมาชิกสหกรณ์นั้น องค์การสหกรณ์ก็ไม่ได้ มีอำนาจในการจัดสรร ได้เท่ากับปริมาณความต้องการของสมาชิกทั้งหมด เพราะผู้ที่มีอำนาจในการ กำหนดว่าสหกรณ์ ควรจะทำการเพาะปลูกในปริมาณเท่าไร และจะสั่งเมล็ดพันธุ์เข้ามาเท่าไร ขึ้นอยู่กับ การคิดคำนวณของสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร ที่มีฐานคิดอยู่บนความเชื่อว่า "ถ้าสามารถจัดการผลิต ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด แล้วราคาจะสูงขึ้นได้"

ดังนั้น จึงมีบ่อยครั้ง ที่เกษตรกรไม่มีเมล็ดพันธุ์หอมหัวใหญ่สำหรับการเพาะปลูก เนื่องจาก สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร แนะนำให้นำเข้า ได้ไม่เพียงพอกับความต้องการของสมาชิกทั้งหมด จึง ทำให้เกษตรกรบางส่วน ต้องเดินทางไปซื้อเมล็ดพันธุ์มาทำการเพาะปลูก โดยอาศัยเมล็ดพันธุ์นอกระบบการจัด การของสำนักงานเศรษฐกิจและสหกรณ์ ด้วยการเข้าสู่ด้วยการเพาะปลูกภายใต้ระบบพันธสัญญาทั้งแบบ ตั้งเดิมและแบบใหม่ หรือการซื้อเมล็ดพันธุ์ "เถื่อน" มาปลูก ในบางปีมีราคาสูงถึงปอนด์ละ 3,000 บาท

ปัญหาการนำเมล็ดพันธุ์เข้ามาจำหน่ายล่าช้า ของหน่วยงานองค์การตลาดสินค้าเพื่อเกษตรกร

และการนำเมล็ดพันธุ์หอมเข้ามาไม่เพียงพอกับความต้องการเพาะปลูกของสมาชิกฯ การกล่าวหาว่าตก. ครប់ขึ้น นำเมล็ดพันธุ์หอมเถื่อนเข้ามาจำหน่ายได้ โดยไม่มีการควบคุมให้ติดกลายเป็นประเด็นเรียกร้องร่วมกันของสหกรณ์ผู้ปลูกหอมหัวใหญ่ทั้งสามแห่งในการเป็นผู้จัดสรรเมล็ดพันธุ์เอง โดยมีชุมนุมสหกรณ์ผู้ปลูกหอมหัวใหญ่แห่งประเทศไทย เป็นตัวแทนสหกรณ์ฯ ทั้งสามแห่งเป็นผู้นำเข้าเมล็ดพันธุ์แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย ตามมติคณะรัฐมนตรีเมื่อวันที่ 14 มีนาคม พ.ศ. 2532

แม้ว่าการต่อสู้เรียกร้องจนสามารถเป็นผู้นำเข้า และควบคุมการจัดสรรเมล็ดพันธุ์ได้เอง ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2532 แล้วแต่การพึ่งพากลุ่มทุนในลักษณะที่ต้องเข้าสู่พันธสัญญา ก็ยังไม่หมดไป เนื่องจากการควบคุมการอนุมัติให้นำเข้าในปริมาณเท่าไร ก็ยังเป็นอำนาจของกระทรวงพาณิชย์และสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรอยู่ และที่สำคัญการควบคุมเมล็ดพันธุ์ ไม่ได้เป็นเงื่อนไขเดียว ที่ทำให้ชาวนาหลุดจากการพึ่งพากลุ่มทุนได้ เพราะการปลูกหอมหัวใหญ่ของชาวนานั้น อยู่ในวงจรของการพึ่งพาเทคโนโลยีของกลุ่มทุนทั้งหมด โดยเฉพาะเมล็ดพันธุ์หอมหัวใหญ่เป็นประเด็นสำคัญที่จะต้องพิจารณา เพราะเหตุว่าเมล็ดพันธุ์หอมหัวใหญ่ ที่ชาวนานำมาใช้เพาะปลูกนั้น ไม่สามารถที่จะเก็บหรือคัดเมล็ดพันธุ์ไว้เพาะปลูกเองได้เหมือนข้าว กระเทียม หอมแดง หรือพืชอื่นๆ ที่เป็นพืชดั้งเดิมของชาวนาไทยที่เคยเพาะปลูกกันมา แต่หอมหัวใหญ่เป็นเมล็ดพันธุ์พืชลูกผสม ที่เกิดจากการตัดต่อปรับปรุงสายพันธุ์ โดยนักวิทยาศาสตร์ ของบริษัทผู้ผลิตเมล็ดพันธุ์ในต่างประเทศ ที่นักวิทยาศาสตร์ไทยไม่มีสิทธิ์จะทำได้ เพราะเมล็ดพันธุ์เหล่านี้ได้รับการคุ้มครองตามกฎหมายลิขสิทธิ์พันธุ์พืชไปแล้ว (สุรชัย 2532) หรือถ้าขอลิขสิทธิ์เข้ามาทำการผลิต ก็จะมีปัญหาเรื่องต้นทุนสูงเกินไป ในขณะที่ลักษณะเด่นของเมล็ดพันธุ์พืชลูกผสมทั่วไปก็คือ เป็นพืชที่มีความต้านทานโรคแมลงต่ำ รากสั้น เจริญเติบโตได้ดีเมื่อมีการใช้ปุ๋ย ใช้สารเคมีจำนวนมาก ซึ่งผลักดันให้เกษตรกรผู้ปลูกหอมจำต้องไปพึ่งพาปัจจัยการผลิตอื่นๆ จากกลุ่มทุนด้วย และการเข้าสู่พันธสัญญาก็เป็นเงื่อนไข จำเป็นอันหนึ่งที่ชาวนาต้องเลือกที่จะเข้าไปสู่ระบบนี้ เพราะทำให้สามารถทำการผลิตได้ แม้จะรู้ว่าเสียเปรียบก็ตาม

การควบคุมปุ๋ยและสารเคมีปราบศัตรูพืช เป็นเงื่อนไขสำคัญ สำหรับการปลูกหอมหัวใหญ่ ตั้งแต่ขั้นตอนการเตรียมดิน จนถึงการเก็บเกี่ยว และจะต้องใช้อย่างเข้มข้น เนื่องจากหอมหัวใหญ่เป็นพืชพันธุ์ผสม [Hybrid] ที่ถูกคิดพันธุ์ และผลิตโดยกระบวนการทางเทคนิคของนักวิทยาศาสตร์ ดังที่กล่าวมาแล้ว ซึ่งลักษณะทั่วไปของพืชพันธุ์ผสมคือ การตอบสนองต่อยุ่สูง และมีความสามารถในการต้านทานโรคต่ำ เมื่อเทียบกับพืชพื้นเมือง หอมหัวใหญ่ก็เช่นเดียวกับพืชพันธุ์ผสมทั่วไป ที่เกษตรกรจะต้อง

ใช้ปุ๋ยและสารเคมีในปริมาณที่สูงและใช้อย่างถูกวิธี เพื่อการเจริญเติบโตของหอมหัวใหญ่ที่มีคุณภาพ

โดยทั่วไปชาวสวน จะมีปัญหาทางเทคนิคในการใช้สารเคมีในระยะเริ่มต้นของการเพาะปลูกเท่านั้นว่าจะใช้ชนิดไหนในปริมาณเท่าไร และใช้ในช่วงไหน แต่จากการเรียนรู้จากประสบการณ์ตรง และการถ่ายทอดวิธีการใช้จากเจ้าหน้าที่ของรัฐได้ ทำให้การเรียนรู้ทางด้านเทคนิค ของชาวสวนหอมได้พัฒนาเทคนิคการใช้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น และได้มีการใช้กันอย่างแพร่หลายจนกลายเป็นวิธีการเดียวของการบำรุงรักษาหอมหัวใหญ่ แต่ที่เป็นปัญหาสำคัญและเป็นเงื่อนไขของการดึงชาวสวนหอมเข้าสู่การผลิตในระบบพันธสัญญาก็คือ ปัญหาของกระบวนการได้มาของปุ๋ยและสารเคมีปราบศัตรูพืช โดยที่ภายในของกระบวนการได้มานั้น ได้แฝงไว้ด้วยกระบวนการตัดซ้ำส่วนเกินและการควบคุมชาวสวนให้อยู่ภายใต้การพึ่งพาและขึ้นต่อ โดยผ่านกระบวนการผลิตและการตลาดแบบอุปถัมภ์ ซึ่งเกิดขึ้นในระยะแรกของการปลูกหอมหัวใหญ่ จนกระทั่งปัจจุบัน

ในระยะเริ่มต้นของการปลูกหอมหัวใหญ่ ชาวนาผู้ปลูกหอมต่างก็ต้องถูกตัดซ้ำส่วนเกินจากกลุ่มทุนพ่อค้าด้วยกันทั้งสิ้น เมื่อการควบคุมปัจจัยการผลิตที่สำคัญ ล้วนอยู่ในการควบคุมของกลุ่มทุนพ่อค้าในท้องถิ่น และในขณะเดียวกันก็เป็นผู้กำหนดการรับซื้อผลผลิตด้วย สำหรับชาวนาที่เช่าที่ดินผู้อื่นมาทำการเพาะปลูกนั้น จะต้องเสียต้นทุนในการซื้อปุ๋ยและสารเคมีสูงกว่าชาวนาที่เป็นเจ้าของที่ดิน เนื่องจากโอกาส ในการได้สินเชื่อ จากสถาบันการเงินในระบบมีน้อยกว่าชาวนาเจ้าของที่ดิน ทำให้ชาวสวนเช่าต้องแสวงหาปัจจัยการผลิต โดยใช้วิธีการพึ่งพาสินเชื่อ ปุ๋ย และสารเคมี จากพ่อค้าท้องถิ่น โดยสัญญาว่าจะต้องขายหอมให้พ่อค้าด้วยหรือการใช้วิธีกู้เงินนอกระบบมาซื้อสดซึ่งต้องเสียดอกเบี้ยให้กับพ่อค้าในราคาที่สูงกว่า การกู้เงินจากสถาบันการเงินในระบบ

แม้ว่าการคลี่คลายของการถูกตัดซ้ำส่วนเกินของชาวนาโดยพ่อค้าท้องถิ่น ในรูปของสินเชื่อในระบบได้ถูกลดลงไป เมื่อรัฐได้มีการเปลี่ยนแปลงในทางนโยบายให้เกษตรกรไว้ที่ดินสามารถรวมกลุ่มกันกู้เงินจากสถาบันการเงิน โดยไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกันได้ เช่น จากธกส. หรือสหกรณ์การเกษตร ในส่วนของชาวสวนก็ได้มีการรวมตัวกันในรูปแบบต่างๆ เพื่อลดการตัดซ้ำส่วนเกินจากกลุ่มทุนพ่อค้า เช่น การรวมตัวกันในรูปแบบของกลุ่มสะสมทุน เพื่อซื้อปุ๋ยและสารเคมีในรูปของเงินสด และซื้อจากพ่อค้าขายส่งโดยตรงหรือซื้อจาก ธกส. ทำให้ชาวสวนสามารถลดการเอาเปรียบจากดอกเบี้ย และแสวงหาผลประโยชน์จากพ่อค้าคนกลางได้บ้าง ในพื้นที่เขตปลูกหอมหัวใหญ่มีกลุ่มเหล่านี้อยู่ทั่วไป เช่น กลุ่มเกษตรกรทำน่านบ้านกาด กลุ่มปุ๋ยบ้านทุ่งปี กลุ่มสังจรรย์บ้านดอนเปาและบ้านใหม่สวรรค์ กลุ่มชุมชนพัฒนา กิ่งอ.แม่-

วาง ชมรมผู้ปลูกหอมหัวใหญ่กิ่งอ.แม่วางฯลฯ อย่างไรก็ตามการพึ่งพาปุ๋ยและสารเคมีปราบศัตรูพืชไม่ได้หมดไป เนื่องจากยังไม่มี การเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีในการปลูกหอม ในขณะที่การปลูกหอมหัวใหญ่ ได้มีปริมาณที่เพิ่มมากขึ้นทุกปีนั้น ความเสื่อมสลายของสภาพนิเวศน์ในไร่ นา ได้ปรากฏให้เห็นชัดเจนขึ้น จากปรากฏการณ์ของการแพร่ระบาดของ โรคแมลงและความอ่อนแอของดินหอม ที่ทำให้ชาวสวนหอม ต้องใช้ปุ๋ยเคมีและสารปราบศัตรูพืชในปริมาณที่สูงขึ้นทุกๆ ปีในเนื้อที่เท่าเดิม ดังจะเห็นได้จากการคำนวณ ของชาวสวนผู้หนึ่งดังนี้

"บะเดียนผู้ปลูกหอมบ่มพอม่วนซึกเท่าโต ปลูกเมื่อใดๆพ้อค้ำปุ๋ย พ้อค้ำ ยาเป็นเอาไป กั้นหมด ปลูกบู่บ่ต้อง ใช้ยาบับ เหมือนมันจะบังคับ ถ้าบ่ ใช้ก็สืหายเสี่ยงหมด แล้วต้อง ใช้หนักขึ้น โดยอย่างปุ๋ยนี้ตะก่อนเคย ใช้ปุ๋ย 3 แคนไร่ บะเดียนนี้ต้อง ใช้ 6 แคนต่อไร่แล้ว" (สัมภาษณ์ มัด 2534)

ความพยายามของชาวสวนหอมในการลดการพึ่งพาปุ๋ยและสารเคมีปราบศัตรูพืช นอกจาก ใช้กระบวนการต่อรองในรูปกลุ่มสะสมทุนแล้ว ยังได้มีการใช้ปุ๋ยคอกและสารที่ทำจากธรรมชาติมาใช้บำรุง รักษาและปราบศัตรูพืชด้วย แต่การใช้กระบวนการเทคนิคเหล่านี้ก็ไม่ประสบผลสำเร็จมากนัก นอกจาก การใช้ปุ๋ยคอกเท่านั้นที่พอจะได้ผลบ้างแต่การใช้ปุ๋ยคอกในแปลงกล้าหอมก็จะมีปัญหาเรื่องวัตถุดิบ เนื่อง จากการเลี้ยงสัตว์เพื่อไว้ใช้งานหรือเลี้ยงไว้เป็นอาชีพเสริมของเกษตรกรรายย่อยตามบ้านต่างๆ ได้ลด จำนวนลงพื้นที่ว่างที่เคยใช้เลี้ยงสัตว์โดยเฉพาะวัว ควาย ได้เปลี่ยนมาเป็นพื้นที่ปลูกพืชพาณิชย์ตลอดปีทำให้ ปริมาณปุ๋ยคอกลดจำนวนและหายากมากขึ้น ทำให้ชาวสวนต้องไปพึ่งพาปุ๋ยคอกจากฟาร์ม หมูของบริษัท ต่างๆ ในหมู่บ้านเขตกิ่งอ.แม่วาง ซึ่งต้องซื้อในราคาสูงพอๆกับการใช้ปุ๋ยเคมีเพียงอย่างเดียว เพื่อให้ ต้นทุนการใช้ปุ๋ยปลูกหอมสูงจนเกินไป ชาวสวนจึงจำเป็นที่ต้องพึ่งพาปุ๋ยเคมีและสารเคมีปราบศัตรูพืช อยู่ตลอดไป แม้ว่าจะต้องใช้ในปริมาณที่สูงขึ้นเรื่อยๆ และจะต้องเผชิญกับความเสื่อมสลายของหน้าดิน ก็ตาม เป็นเงื่อนไขความจำเป็นที่ต้องพึ่งพาปุ๋ยเคมี และสารเคมีนี้เองที่เป็นแรงผลักดันให้เกษตรกรต้อง เข้าไปสู่ระบบพันธสัญญากับกลุ่มทุนกลุ่มต่างๆที่มีอำนาจในการควบคุม และจัดสรรปัจจัยต่างๆ

ปัญหาการเข้าถึงและควบคุมสินเชื่อ การปลูกหอมต้องพึ่งพาสินเชื่อมากแต่เกษตรกรก็ประ



สับปัญหาการสะสมทุนเพื่อทำการผลิต ชาวสวนหอมก็เป็นเช่นเดียวกันกับ ชาวนารายย่อยทั่วไปในประเทศไทย ที่ติดอยู่ในภาวะที่ต้องพึ่งพาเงินทุนจากแหล่งเงินทุนในที่ต่าง ๆ ทั้งแหล่งเงินทุนในระบบ และแหล่งเงินทุนนอกระบบ ซึ่งสาเหตุสำคัญของชาวสวนหอมไม่สามารถสะสมทุนเพื่อมาทำการผลิตของตนเอง ได้ นั้นมาจากสาเหตุสำคัญที่ส่งผลกระทบ

**ประการแรก** เป็นสาเหตุมาจากการดึงดูดมูลค่าส่วนเกินจากชาวนาที่มากเกินไปจากการบริโภครูปโภค และการลงทุนเพื่อการผลิต

**ประการที่สอง** ความไม่สม่ำเสมอของรายได้และราคาผลผลิตของเกษตรกรที่ตกต่ำอยู่อย่างสม่ำเสมอ

ในด้านการอุปโภคและบริโภคในครัวเรือน การเปลี่ยนแปลงมาสู่การผลิต เพื่อการค้าได้ทำให้ชาวสวนหอม ต้องพึ่งพาปัจจัยการบริโภคจากตลาดมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นอาหาร หรือ อุปกรณ์ของใช้ต่าง ๆ ภายในครัวเรือน กล่าวคือ การเปลี่ยนแปลงจากการเกษตรหลายๆ ชนิดในพื้นที่เดียวกันมาสู่การปลูกพืชชนิดเดียว [Mono cropping] เพื่อการค้า ได้ทำให้อาหารจำพวกพืชหลายชนิดที่สามารถเพาะปลูกบริโภคได้ในอดีตต้องลดจำนวนลง และต้องซื้ออาหารเหล่านี้ จากแม่ค้าในหมู่บ้าน ที่ไปรับสินค้าอาหารเหล่านี้ จากในเมืองแล้วนำมาขายในหมู่บ้านอีกทอดหนึ่ง ส่วนอาหารจำพวกเนื้อสัตว์ เช่น พริกสด ไข่ไก่ ได้หมดไปพร้อมกับการเข้ามา ของการเพาะปลูกที่ใช้สารเคมีอย่างเข้มข้น ส่วนหมูและไก่ การเข้ามาของบริษัทขนาดใหญ่ ที่มาเปิดฟาร์มเพาะเลี้ยงแบบพันธสัญญา ได้ส่งผลให้เกิดการล้มละลายของเกษตรกรผู้เพาะเลี้ยงรายย่อย เมื่อสินค้าจากฟาร์มของบริษัท ได้ออกมาตีตลาดในช่วงเดียวกันกับไข่และไก่ของผู้เลี้ยงรายย่อย ออกสู่ท้องตลาด จนเกิดสภาวะขาดทุน และเมื่อไม่สามารถขายแข่งกับบริษัท ในราคาที่ต่ำกว่าต้นทุนการเลี้ยงได้ จึงต้องเลิกเลี้ยงไปในที่สุด ดังนั้น ปัจจัยการบริโภคของเกษตรกรจึงเป็นสิ่งเดียวกันกับปัจจัยอุปโภคอื่นๆ ที่ต้องซื้อหามาจากตลาดภายนอกหมู่บ้าน โดยต้องซื้อผ่านคนกลางที่นำมาขายต่อในหมู่บ้านอีกทอดหนึ่ง จากร้านค้าของชำและตลาดสด ซึ่งได้เพิ่มกำไรที่ตนเองต้องการไว้แล้ว ส่วนสินค้าอุปโภคถ้าซื้อในรูปของสินค้าก็จะยิ่งแพงขึ้นไปอีก บางชนิดสูงกว่าราคาจริงเกือบเท่าตัว เมื่อเทียบกับการซื้อในร้านขายส่งในเมือง การลงทุนเพื่อการผลิตนั้นก็มิต้นทุนที่สูงเช่นเดียวกับการบริโภคอุปโภค แต่ในขณะที่ผลประโยชน์ที่ครัวเรือนชาวนาได้รับจากการขายผลผลิต กลับมีอัตราที่ต่ำลงดังที่แสดงไว้ในตัวอย่างการลงทุนของครัวเรือนชาวนาในบทที่ 4

จากเหตุผลดังกล่าว ได้กลายเป็นเงื่อนไขสำคัญที่ทำให้ชาวสวนหอมสะสมทุนไม่ได้ และ

ต้องพึ่งพิงแหล่งสินเชื่อในที่ต่าง ๆ ทั้งในหมู่บ้านและภายนอกหมู่บ้าน เพื่อมาทำการผลิต ซึ่งสามารถ  
จำแนกแหล่งสินเชื่อ ของชาวสวนในเขตพื้นที่ ที่ทำการศึกษาได้ 2 ประเภท คือ แหล่งสินเชื่อในระบบ  
และแหล่งสินเชื่อในระบบ

แหล่งสินเชื่อในระบบ มีแหล่งสินเชื่อสำคัญ ที่ชาวสวนหอมกุ่มอยู่เป็นประจำคือ นายทุนเงิน  
กู้ในท้องถิ่น โดยมากแหล่งเงินกู้ประเภทนี้จะเป็นกลุ่มพ่อค้าคนเงินในท้องถิ่น ซึ่งประกอบกิจการร้านค้า  
ของชำและจำหน่ายสินค้าอุปกรณ์การเกษตรภายในหมู่บ้าน บางคนเป็นเจ้าของที่ดินที่แบ่งที่ดินให้ชาวนาเช่า  
เพื่อทำการผลิต การกู้เงินจากแหล่งเงินกู้นี้ ชาวสวนจะเสียดอกเบี้ยประมาณร้อยละ 3-5 บาท/เดือน  
โดยผู้ที่กู้ส่วนมากจะเป็นชาวสวนที่เคยกู้กันมานาน บางรายกู้กันมาตั้งแต่ยัง ไม่มีสถาบันการเงินในระบบ  
เข้ามาจัดตั้ง จนถึงปัจจุบัน ส่วนผู้ที่กู้ใหม่นั้น แต่เดิมนายทุนเงินกู้จะขอหลักทรัพย์ค้ำประกัน เช่น ที่ดิน  
หรือบ้าน แต่ในปัจจุบันนี้ชาวสวนอาจจะไม่ต้องใช้หลักทรัพย์ค้ำประกันก็ได้ ถ้ากู้ในวงเงินที่ไม่มากนัก  
และมีความคุ้นเคยกันมาพอสมควร ชาวสวนที่กู้เงินในลักษณะนี้ได้ ในเขตบ้านกิวแลป่า เป้า โดยมากจะ  
เป็นชาวสวนที่เป็นชาวนาเช่าของนายทุนเงินกู้มาก่อน แต่สำหรับชาวสวนที่ไม่ได้เป็นชาวนาเช่าของนาย  
ทุนเงินกู้ โดยมากจะกู้ได้ในรูปของสินค้าการเกษตร เช่น ปุ๋ย สารเคมีปราบศัตรูพืช หรืออุปกรณ์การ  
เกษตร ซึ่งจะต้องเสียดอกเบี้ย เช่นเดียวกับการกู้เงินสด ส่วนราคาสินค้าการเกษตรที่จำหน่ายให้ก็  
ใช้ราคาเดียวกันกับขายในราคาเงินสด

พ่อค้าพืชผลการเกษตร โดยมากจะเป็นกลุ่มพ่อค้าชายส่งที่มีความสัมพันธ์กับพ่อค้ารายใหญ่ใน  
เมือง ซึ่งจะค้าพืชผลตามฤดูกาล บางรายก็ประกอบกิจการค้าพืชผลชนิดเดียว เช่น หอมหัวใหญ่ ถั่ว  
เหลือง หรือ ลำไย เป็นต้น การกู้เงินจากพ่อค้าพืชผลการเกษตรนั้น ผู้กู้จะต้องเป็นผู้ที่มีผลผลิตอยู่ใน  
มือ หรือคาดว่าจะมีผลผลิตมาจำหน่ายให้ได้ในช่วงตอนปลายฤดู จึงจะกู้เงินได้ สำหรับการกู้เพื่อนำไป  
ปลูกหอมนั้น พ่อค้าจะเป็นผู้กำหนดปริมาณวงเงินกู้และปริมาณผลผลิตที่จะต้องจำหน่ายให้กับแหล่งเงินกู้  
ซึ่งมีปริมาณตั้งแต่เงินกู้ 1,000 บาท ต่อ 500 กิโลกรัม ถึง 1,000 บาท ต่อ 1,000 กิโลกรัม ส่วน  
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ขึ้นอยู่กับอัตราตั้งแต่ว้อยละ 2 ถึง ร้อยละ 5 บาท อัตราดอกเบี้ยสูงหรือต่ำขึ้นอยู่กับ  
กับข้อตกลงว่า จะส่งผลผลิตไปจำหน่ายในปริมาณมากน้อยเท่าใด ถ้าส่งให้ในปริมาณมากก็จะให้กู้ดอกเบี้ย  
เบี้ยต่ำ แต่ถ้าส่งขายให้ปริมาณน้อยดอกเบี้ยก็จะมีราคาแพง ส่วนราคาผลผลิตนั้นขึ้นอยู่กับราคาที่ทำ  
การขายกัน ในช่วงเวลานั้นว่าส่วนใหญ่ซื้อขายกันในราคากิโลกรัมละเท่าไร การกู้เงินของชาวสวนหอม  
โดยมากจะกู้เงินจากพ่อค้าพืชผลการเกษตร เพื่อไปใช้ในการจ้างแรงงานมากกว่าไปใช้ในด้านอื่นๆ

และพ่อค้าพืชผลก็จะให้กู้สำหรับกิจกรรมนี้มากกว่าการกู้ไปทำในกิจกรรมอย่างอื่น ซึ่งจะมีความมั่นใจได้ว่าจะได้ผลประโยชน์กลับคืนได้แน่นอน พ่อค้าจะทำการตรวจสอบด้วยว่า ลูกค้าบุคคลนั้นทำการผลิตจริงหรือไม่ ถ้าไม่ได้ทำก็จะไม่ให้กู้ การกู้ในประเภทนี้จะพบมากในหมู่ชาวนากลางลงมาจนถึงชาวนาไร่ที่ดิน การกู้จากเครือข่ายและเพื่อนบ้าน การกู้ประเภทนี้มีวงเงินจำนวนไม่มากนัก เมื่อเปรียบเทียบกับ การกู้แหล่งเงินเชื่อสองประเภทแรก โดยมากจะเป็นการกู้เพื่อใช้จ่ายในกรณีฉุกเฉิน เกิดการเจ็บป่วย หรือ มีความจำเป็นที่จะต้องป้องกันรักษาหอมในช่วงเวลาที่มีการระบาดของโรคพืช การกู้เงินในลักษณะนี้จะคิดอัตราดอกเบี้ยที่ไม่แพงมากนัก หรืออาจจะไม่คิดเลยก็มี แต่ผู้กู้จะตอบแทนน้ำใจ การให้กู้ด้วยการไปช่วยเหลือแรงงาน ในยามที่ เครือญาติหรือเพื่อนบ้านต้องการ

กลุ่มแชร์ เป็นแหล่งเงินกู้อีกแหล่งหนึ่งที่มีบทบาทสำคัญในการสะสมทุน และกระจายทุน เพื่อการเพาะปลูกหอมและเพื่อใช้ในกิจกรรมอื่นๆ การตั้งวงแชร์จะเริ่มต้นจากการมีเท่าแชร์เป็นหัวหน้า ซึ่งอาจจะเป็นผู้ที่มีฐานะร่ำรวยในหมู่บ้าน หรือเป็นคนที่ได้รับการยอมรับนับถือในหมู่บ้าน จะเป็นผู้หาสมาชิกเข้ามาในกลุ่มแชร์ และอาจจะเป็นผู้กำหนดกติกาด้วยก็ได้ หรืออาจจะเป็นการตกลงร่วมกันของสมาชิกก็ได้ขึ้นอยู่กับสมาชิกว่า จะให้ใครกำหนด เช่น กติกาในการระดมเงินฝากเข้าสู่วงแชร์ การขอกู้ (การเปี้ยแชร์) การใช้คืน เป็นต้น ในหมู่บ้านที่ทำการศึกษามีการระดมเงินฝากเข้าสู่วงแชร์ มีตั้งแต่วงละ 50 บาท / เดือน จนถึงวงละ 500 บาท / เดือน สมาชิกของวงแชร์มีตั้งแต่วงละ 5 คน ถึงวงละ 30 คนขึ้นไป การกู้เงินจากวงแชร์สามารถทำได้โดยใช้วิธีประมูล หาผู้ที่ให้ดอกเบี้ยสูงสุดแก่วงแชร์ หรือการขอร้องสมาชิกวงแชร์ว่าจะขอกู้ก่อน โดยไม่ต้องประมูล หรือประมูลต่ำ การขอกู้วงแชร์โดยไม่ต้องประมูลนี้สมาชิกมักจะให้กับผู้เดือดร้อนจริงๆ และจำเป็นต้องใช้เงินด่วน (ต้องรีบใช้เงิน) เช่น การรักษาพยาบาล การตาย โดยทั่วไปวงแชร์จะกำหนดดอกเบี้ยขั้นต่ำไว้ตั้งแต่ร้อยละ 1 บาท จนถึงร้อยละ 5 บาท / เดือน ซึ่งเป็นอัตราที่ไม่แน่นอน ขึ้นอยู่กับการกำหนดกันเองในแต่ละวง ชาวนาหอมที่เข้าวงแชร์โดยมากจะเป็นกลุ่มชาวนาที่มีฐานะปานกลาง และมีรายได้ประจำมากกว่า ชาวนาที่เข้าที่ดินทำกิน แต่อย่างไรก็ตามวงแชร์ก็เป็นอีกวิธีหนึ่งที่ผู้มีฐานะร่ำรวยใช้แสวงหาผลประโยชน์จากดอกเบี้ยเงินกู้ จากชาวนาที่มีปัญหาการสะสมทุนในการผลิต เพราะในบางครั้งการขอกู้เงินจากวงแชร์ต้องเพิ่มเงินประมูลถึงร้อยละ 20 บาท / เดือน ซึ่งทำให้ชาวนาที่ประสบปัญหาอยู่แล้วยิ่งมีปัญหามากขึ้นไปอีก

กลุ่มสะสมทุนที่ยังไม่ได้ เป็นนิติบุคคล เป็นแหล่งเงินกู้อีกแหล่งหนึ่งที่สนับสนุนให้จัดตั้ง โดย

หน่วยงานของรัฐ หรือองค์กรพัฒนาเอกชน โดยสาระสำคัญของการรวมกลุ่มกันของเกษตรกรนั้น จะอยู่ที่การระดมทุนเป็นเนื้อหาหลัก เช่น อาจสะสมเป็นรายเดือนต่อครอบครัว เช่น ครัวเรือนละ 20 บาท / เดือน เป็นต้น ส่วนทุนที่สะสมได้นั้นจะนำไปใช้ในกิจกรรมอะไร ขึ้นอยู่กับข้อตกลงร่วมกัน ของสมาชิกบางกลุ่มอาจจะนำไปใช้ เพื่อกิจกรรมการบริโภค เช่น กลุ่มกองทุนข้าวสารบ้านใหม่สวรรค์ กลุ่มสหกรณ์ร้านค้าบ้านกิ้วแลป่าเป้า ฯลฯ บางกลุ่มอาจจะนำไปใช้ สำหรับกิจกรรมการผลิต เช่น กลุ่มปุ๋ยบ้านทุ่งปี กลุ่มสังจรรย์ตอนเป่า กลุ่มสังจรรย์บ้านใหม่สวรรค์ ชมรมผู้ปลูกหอมหัวใหญ่บ้านกาด หรือบางกลุ่มอาจนำทุนที่สะสมได้ไปใช้ในกิจกรรม การรณรงค์ต่อรอง เรื่องราคาหอมหัวใหญ่ตกต่ำร่วมกับสหกรณ์ผู้ปลูกหอมหัวใหญ่ ในปี 2531/2532 หรือกลุ่มพิทักษ์ธรรมบ้านทุ่งปี ใช้เงินที่ได้จากการสะสมทุนรณรงค์ต่อต้านการซื้อเสียง ในปีการเลือกตั้ง ปี 2531 และปี 2535

อย่างไรทุกกลุ่มที่กล่าวมา จะมีกิจกรรมสำหรับการกู้ยืมร่วมอยู่ด้วยเสมอ โดยมีเป้าหมายอยู่ที่การช่วยเหลือผู้ที่เดือดร้อนเฉพาะหน้าในด้านเงินทุน และเป็นการเพิ่มทุนของกลุ่มให้เพิ่มขึ้นด้วย จากดอกเบี้ยเงินกู้ที่สมาชิกนำไปอัตราดอกเบี้ยจากกลุ่มสะสมทุนเหล่านี้ จะมีอัตราดอกเบี้ยที่ไม่แพงมากนัก เมื่อเทียบกับอัตราดอกเบี้ย เงินกู้ธนาคารอื่นๆ ซึ่งจะอยู่ในช่วงร้อยละ 1-2 บาท / เดือน แต่กลุ่มสะสมทุนเหล่านี้ จะมีปัญหาในด้านของเงินทุนที่จะให้สมาชิกได้ใช้กู้ยืม เนื่องจากมีไม่มากพอเมื่อเทียบกับจำนวนของสมาชิกในกลุ่ม และความต้องการเงินกู้ของสมาชิกที่จะนำไปใช้ในการผลิตแม้ว่าบางกลุ่มจะได้รับการสนับสนุนจากองค์กรพัฒนาเอกชนด้วยก็ตาม แต่ก็ยังเป็นจำนวนเงินเพียงเล็กน้อย เมื่อเทียบกับความต้องการเงินกู้ของสมาชิกทั้งหมด

ดังนั้น บางกลุ่มจึงพยายามเพิ่มเงินทุนเข้ากลุ่ม ด้วยการทำกิจกรรม ด้านการค้าเพิ่มเติมส่วนมาก จะเป็นการค้าที่เกี่ยวข้องกับการผลิตของสมาชิก ส่วนหนึ่งก็เพื่อเป็นการช่วยเหลือให้สมาชิกได้ซื้อสินค้าราคาถูก ด้วยการทุนกันไปซื้อสินค้าจากร้านค้าในปริมาณมากๆหรือจากร้านขายส่งหรือจาก ออก. ทำให้ได้ส่วนลดจำนวนมาก แล้วนำมาขายต่อให้กับสมาชิกในราคาที่ถูกลงกว่าท้องตลาด ส่วนกลุ่มเอากำไรบ้างเพียงเล็กน้อย เพื่อเพิ่มการสะสมทุนให้กับกลุ่ม

แต่ปัญหาด้านเงินทุน ของชาวสวนผู้ปลูกหอมก็ยังไม่ได้หมดไป เนื่องจากชาวสวน ที่เข้าเป็นสมาชิกกลุ่มสะสมทุน ยังมีเพียงจำนวนเล็กน้อย และยังมีจำนวนเงินทุนเพียงเล็กน้อย ที่จะให้บริการกับสมาชิก ซึ่งเป็นข้อจำกัด ของกลุ่มสะสมทุน ที่มีแหล่งระดมทุนเพียงแค่การสะสมทุนภายใน หมู่มสมาชิกด้วยกันเองบางกลุ่มมีสมาชิกเพียงแค่ 30 ครัวเรือน และสามารถระดมได้เพียงครัวเรือนละ 10 บาท



ต่อเดือน

ส่วนการทำการค้าของกลุ่ม ยังมีสถานะเพียง การฝึกหัดการรวมกลุ่มต่อรองการทำการค้า เท่านั้น ยังไม่มีศักยภาพเพียงพอที่จะเป็นกิจกรรมหารายได้เพื่อบริการแก่สมาชิก เพราะรายได้ที่ได้มาจากการค้านั้น เป็นเพียงรายได้จากการซื้อของถูกในเมือง มาขายแพงให้กับสมาชิกในหมู่บ้าน ซึ่งเป็นรายได้ ที่มาจากสมาชิกด้วยกันเองช่วยกันซื้อขาย ไม่ใช่รายได้ที่ได้มาจากภายนอก เพียงแต่กำไรที่ได้จากสมาชิก ได้ถูกสะสมไว้ด้วยกระบวนการกลุ่มเท่านั้นเอง ในขณะที่ การกู้เงินจากสถาบันการเงินของรัฐ เช่น จากธนาคารพาณิชย์ เพื่อนำมาให้สมาชิก จะกู้ได้ก็จำกัดตามจำนวนวงเงินที่มีสะสมอยู่ในกลุ่มเท่านั้น ไม่สามารถกู้ได้มากกว่านั้น เนื่องจากยังไม่ได้เป็นองค์กรนิติบุคคลตามกฎหมายที่สามารถทำสัญญานิติกรรม เพื่อขอกู้เงินได้ ประกอบกันยังไม่มีหลักทรัพย์ของกลุ่มจำนวนมากพอ ที่จะนำมาเพื่อเป็นหลักประกันประกอบ สัญญาการกู้ยืม จากสถาบันการเงินได้

ส่วนแหล่งสินเชื่อ จากสถาบันการเงินในระบบที่มีบทบาทสำคัญในการให้สินเชื่อแก่เกษตรกร เพื่อทำการผลิตมากที่สุดในพื้นที่ทำการศึกษาคือ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส.) สหกรณ์การเกษตรสันป่าตองจำกัด และสหกรณ์ผู้ปลูกหอมหัวใหญ่. สันป่าตองจำกัด ส่วนธนาคารพาณิชย์ ใน จ. เชียงใหม่นั้นจะมีบทบาทน้อยกว่าสามแหล่งแรก โดยเฉพาะกับเกษตรกร รายย่อยขนาดเล็ก แต่จะมีบทบาทสำคัญกับเกษตรกรรายใหญ่และธุรกิจการเกษตรแบบครบวงจร หรือการเกษตรในระบบพันธสัญญา

การกระจายสินเชื่อจากสถาบันการเงินในระบบสู่เกษตรกรรายย่อยขนาดเล็กในชนบท ก็มี ปัญหาเช่นกันในทุกๆ พื้นที่คือ ปัญหาการกระจายสินเชื่อที่ไม่ทั่วถึง โดยเฉพาะกับเกษตรกรขนาดเล็กที่ไร้ที่ดินและหลักทรัพย์ค้ำประกัน ถึงแม้ว่ารัฐบาลโดยธนาคารแห่งประเทศไทย จะมีนโยบายและมาตรการให้ธนาคารพาณิชย์มีส่วนร่วมในการกระจายสินเชื่อ ให้กับเกษตรกรแล้วก็ตาม ซึ่งรัฐได้ดำเนินนโยบายนี้ มาตั้งแต่ปี 2528 อันเป็นผลจากการผลักดัน และเคลื่อนไหวของขบวนการประชาชนและนิสิตนักศึกษา ในช่วงปี 2516 และ 2517 (เพลินพิศ : 2533) ซึ่งสาระสำคัญของนโยบายก็คือ ให้ธนาคารพาณิชย์ปล่อยสินเชื่อแก่เกษตรกรโดยตรง โดยกำหนดให้ธนาคารพาณิชย์ต้องปล่อยสินเชื่อให้กับเกษตรกร ตามวงเงินที่ธนาคารแห่งประเทศไทยเป็นผู้กำหนดในแต่ละปีโดยจะกำหนดวงเงินสินเชื่อจากอัตราร้อยละของยอดบัญชีเงินฝาก ในปีที่ผ่านมาเป็นวงเงิน สำหรับการปล่อยสินเชื่อ ของธนาคารพาณิชย์ ที่จะต้องให้กับเกษตรกร และได้เริ่มใช้นโยบายนี้ในปี 2519 เป็นปีแรก ส่วนในปี 2518 นั้นเป็นการดำเนินนโยบายโดย

กระทรวงการคลัง ซึ่งคิดคำนวณจากฐานบัญชีเงินกู้ในปี 2517 โดยกำหนดวงเงินไว้เป็นจำนวน 5% ของยอดเงินกู้ ส่วนในปี 2519 เป็นต้นมา ได้เปลี่ยนมาดำเนินการโดยธนาคารแห่งประเทศไทย และได้เริ่มใช้วิธีคิดคำนวณจากฐานเงินฝากมาจนถึงปัจจุบัน โดยธนาคารแห่งประเทศไทย ได้ตั้งเป้าหมายวงเงินให้ธนาคารพาณิชย์ปล่อยสินเชื่อให้กับเกษตรกรอยู่ในอัตรา 7% , 9% , 11% , 13% , และ 15% ในปี 2519 , 2520 , 2521 , 2522 และ 2523 ตามลำดับ โดยคาดการณ์ว่าเมื่อถึง 15% ในปี 2523 แล้ว การกำหนดเป้าหมายสินเชื่ออาจจะไม่จำเป็นอีกต่อไป ถ้าหากธนาคารพาณิชย์ยังคงปล่อยสินเชื่อแก่ภาคเกษตรอย่างน้อยที่สุดเท่ากับร้อยละ 15 ของยอดเงินฝาก ซึ่งจะเพิ่มวงเงินกู้ให้กับเกษตรกรถึงปีละ 20% (เพลินพิศ : 2533)

อย่างไรก็ตามการดำเนินนโยบายของธนาคารแห่งประเทศไทย ที่บังคับให้ธนาคารพาณิชย์ปล่อยสินเชื่อให้กับเกษตรกรนั้นก็ไม่ประสบผลสำเร็จมากนัก เมื่อธนาคารพาณิชย์ไม่สามารถที่จะปล่อยเงินกู้ได้ตามเป้าหมายวงเงินสินเชื่อที่รพท. กำหนด ดังเช่นในปี 2522 ธนาคารพาณิชย์ปล่อยสินเชื่อได้ต่ำกว่าเป้าถึง 1,000 ล้านบาท ทำให้รพท.ตัดสินใจไม่ยอมขึ้นเป้าหมายสินเชื่อการเกษตรจากร้อยละ 13 เป็นร้อยละ 15 ในปี 2523 ในขณะเดียวกันก็ยังมี การเปลี่ยนแปลงนโยบาย โดยขยายขอบเขตเป้าหมายการให้สินเชื่อให้กับเกษตรกร โดยรวมถึงสินเชื่อให้กับธุรกิจการเกษตรด้วย แต่สินเชื่อเฉพาะส่วนนี้ต้องไม่เกินร้อยละ 2 ของยอดเงินฝากโดยได้ดำเนินนโยบายนี้จนถึงปี 2529 ซึ่งเกษตรกรได้รับสินเชื่อในวงเงินเป้าหมายเพียง 11% ของยอดเงินฝากเท่านั้น บางปีก็ได้รับสินเชื่อไม่ถึงเป้าหมายที่ตั้งไว้ด้วยโดยเฉพาะในปี 2529 ได้ต่ำกว่าเป้าถึง 9,553.1 ล้านบาท (เพลินพิศ ลัดยศสงวน 2533) ทำให้ธนาคารแห่งประเทศไทยต้องเปลี่ยนแปลงหลักการการปล่อยสินเชื่อใหม่ จากคำจำกัดความของ "สินเชื่อการเกษตร" ที่กำหนดโดยธนาคารแห่งประเทศไทย ซึ่งเน้นการให้สินเชื่อเพื่อการผลิตมาเป็นสินเชื่อสู่ชนบทเมื่อวันที่ 27 มกราคม 2530 โดยปรับเป้าหมายสินเชื่อสู่ชนบทเป็นร้อยละ 20 ของยอดเงินฝากเมื่อสิ้นปีก่อนหน้า แต่ในขณะเดียวกันนियามการให้สินเชื่อสู่ชนบทที่กำหนดโดยรพท. นั้นมีเป้าหมายที่กว้างขวางมาก และไม่ได้เฉพาะเจาะจงว่าต้องเป็นเกษตรกร ซึ่งมีรายละเอียดของสินเชื่อสู่ชนบทดังนี้

"โดยพิจารณาเห็นว่าในปัจจุบันนี้เกษตรกรไม่ได้มีอาชีพทางการเกษตร

แต่เพียงอย่างเดียว และสมาชิกในครัวเรือนของเกษตรกร เริ่มต้อง  
ประกอบอาชีพนอกภาคเกษตรมากยิ่งขึ้น ในขณะเดียวกันเพื่อเป็นการ  
ตอบสนองแนวนโยบายของรัฐบาล ในการส่งเสริมอุตสาหกรรมขนาด  
ย่อมในส่วนภูมิภาค ซึ่งเป็นภาคเศรษฐกิจที่สำคัญที่มีศักยภาพสูง ในการ  
เพิ่มผลผลิต และสามารถรองรับแรงงานส่วนเกินจากภาคการเกษตร  
ตลอดจนช่วยป้องกันการเคลื่อนย้ายแรงงาน จากส่วนภูมิภาคมายังส่วน  
กลาง ได้อีกด้วย ธนาคารจึงเห็นสมควรทบทวนเป้าหมายสินเชื่อเพื่อ  
การเกษตรใหม่ด้วยการเพิ่มสัดส่วนสินเชื่อภาคบังคับ จากร้อยละ 13  
เป็นร้อยละ 20 ของยอดเงินฝากเมื่อสิ้นปีก่อนหน้า โดยในจำนวนนี้ไม่  
ต่ำกว่าร้อยละ 14 ของยอดเงินฝากจะต้องเป็นสินเชื่อที่ให้กับเกษตรกร  
โดยตรง (ตามนิยามเดิม) รวมทั้งสินเชื่อที่ให้แก่ อุตสาหกรรมขนาด  
ย่อมในส่วนภูมิภาค ส่วนที่เหลืออีกไม่เกินร้อยละ 6 กำหนดให้เป็นสินเชื่อ  
เพื่อธุรกิจการเกษตร (ตามนิยามเดิมแต่รวมโรงสีข้าว) ทั้งนี้ตั้งแต่ปี  
2530 เป็นต้นไป จนกว่าจะมีการเปลี่ยนแปลงเป็นอย่างอื่น" (ธนาคาร  
แห่งประเทศไทย 2530 อ้าง โดย เพลินนิศ )

จากนิยามของนโยบายสินเชื่อสู่ชนบท ได้แสดงให้เห็นว่ารัฐไม่ได้กำหนดเป้าหมายที่แน่นอน  
ของสินเชื่อที่ต้องปล่อยแก่เกษตรกรโดยตรง กล่าวคือ ธนาคารแห่งประเทศไทยได้กำหนดรวม ๆ ว่า  
เป้าหมาย 14% ของยอดเงินฝากจะต้องให้แก่เกษตรกรหรืออุตสาหกรรมขนาดย่อมในส่วนภูมิภาค ข้อ  
กำหนดดังกล่าวเป็นการเปิดโอกาสให้ธนาคารพาณิชย์ลดการให้สินเชื่อการเกษตรลง แต่ไปเน้นการให้  
สินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อมได้ ในส่วนของการให้กับเกษตรกรโดยตรงนั้น ไม่ได้มีการระบุไว้ว่า จะต้องให้  
สินเชื่อกับเกษตรกรที่ยากจนและไร้หลักทรัพย์ค้ำประกัน เป็นสัดส่วนเท่าไร ดังนั้นจึงทำให้ธนาคารพาณิชย์  
หลีกเลี่ยงที่จะให้เงินกู้กับเกษตรกรที่ไร้หลักทรัพย์ค้ำประกัน หรือกับกลุ่มเกษตรกรที่มีความเสี่ยงกับหนี้สูง  
สูง แต่จะนำไปให้กับเกษตรกรที่มีฐานะดีอยู่แล้ว หรือลูกหนี้ประเภทนิติบุคคลเอกชนที่ทำการการ  
เกษตร ซึ่งควบคุมได้ง่าย มีหลักประกันที่แน่นอนว่าหนี้จะไม่สูญ นอกจากนี้ในด้านข้อกำหนดของธปท.

ที่เปิดโอกาสให้ธนาคารพาณิชย์สามารถนำเงินจากยอดเงินฝากร้อยละ 20 ที่ปล่อยให้เกษตรกรกู้ไม่ถึงเป้าหมายของสินเชื่อในแต่ละปีไปฝากไว้กับธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรได้ ทำให้ธนาคารพาณิชย์เลือกใช้วิธีการนำเงินไปฝากกับ ธกส. ดีกว่าการปล่อยให้เกษตรกรกู้ เพราะนอกจากจะไม่ได้หลีกเลี่ยงการปฏิบัติตามนโยบายของ ธปท. แล้ว ธนาคารพาณิชย์ยังไม่ต้องกังวลกับปัญหาหนี้สูญด้วย และในขณะเดียวกันก็ยังสามารถได้ผลประโยชน์จากดอกเบี้ยเงินฝากจากธกส. ด้วย จึงเป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้เกษตรกรรายย่อยขนาดเล็กลำบากที่จะเข้าถึงสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ได้

ในกรณีจำเป็นที่จะต้องปล่อยสินเชื่อให้กับเกษตรกรที่มีความเสี่ยงต่อหนี้สูญสูง ธนาคารพาณิชย์ได้เปลี่ยนแปลงยุทธศาสตร์ในการปล่อยสินเชื่อให้กับเกษตรกรใหม่ โดยจะต้องมีหลักประกันว่าหนี้จะไม่สูญและได้เงินต้นคืน ซึ่งต่อมาวิธีการนี้ได้กลายเป็นวิธีการกระแสหลักที่ธนาคารพาณิชย์ทั่วไปใช้ปล่อยสินเชื่อให้กับเกษตรกร รวมทั้งธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรด้วย โดยธนาคารพาณิชย์ซึ่งเริ่มต้นโดยธนาคารกรุงเทพ จำกัด ได้มีการประยุกต์การให้สินเชื่อใหม่โดยการนำเอาการควบคุมการจัดการการผลิต และการตลาด เข้าด้วยกันให้เป็นระบบเบ็ดเสร็จ โดยมีการประสานงานกันสามฝ่าย คือ ฝ่ายธนาคาร ฝ่ายบริษัทเอกชน และฝ่ายเจ้าหน้าที่บ้านเมือง ฝ่ายเจ้าหน้าที่บ้านเมืองจะรับผิดชอบในการจัดหาสาธารณูปโภค บริษัทเอกชนรับผิดชอบด้านการจัดการ การบริหาร การผลิต ตลอดจนด้านการตลาด รวมทั้งประกันรายได้ให้กับเกษตรกร และรับผิดชอบสินเชื่อให้ธนาคารในฐานะผู้ค้ำประกัน ส่วนธนาคารนั้นจะรับผิดชอบด้านจำนวนสินเชื่อแก่เกษตรกรในโครงการและบริษัทเอกชน ซึ่งรู้จักกันดีในนามของ โครงการเกษตรแบบครบวงจรหรือการเกษตรแบบมีพันธสัญญา (Contract Farming) ที่ทำให้เกษตรกรหมดภาระจากการเป็นผู้ประกอบการมาเป็นเพียงแรงงานรับจ้างจะกล่าวรายละเอียดยุทธศาสตร์ต่อไป

กล่าวโดยสรุปต่อนโยบายของ ธปท. ในการบังคับให้ธนาคารพาณิชย์อำนวยการปล่อยสินเชื่อให้กับเกษตรกร ซึ่งไม่ประสบความสำเร็จมากนักเมื่อนโยบายดังกล่าวได้เปิดช่องว่างให้ธนาคารพาณิชย์หลีกเลี่ยงที่จะให้สินเชื่อกับเกษตรกรโดยตรง และเป็นผลทำให้เกษตรกรมีโอกาสน้อยที่จะได้สินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ และเป็นแรงผลักดันสำคัญที่ทำให้ระบบเกษตรแบบมีพันธสัญญาเกิดขึ้น เพื่อป้องกันหนี้สูญเมื่อปล่อยสินเชื่อให้กับเกษตรกร จึงเป็นสิ่งที่ไม่น่าแปลกใจที่ผลการศึกษาที่เกี่ยวข้องกับการอำนวยการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ต่อเกษตรกรจะมีบทบาทเพียงเล็กน้อยหรือแทบไม่มีบทบาทเลย เมื่อเปรียบเทียบกับสินเชื่อ



นอกระบบและธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ตลอดจนสหกรณ์การเกษตรในแบบต่างๆ รวมถึงพื้นที่เพาะปลูกหอมหัวใหญ่ที่ศึกษาอยู่ในขณะนี้ด้วย

ดังนั้น ข้อจำกัดในการสะสมทุนของตัวชาวนาเองและข้อจำกัดในการเข้าถึงสินเชื่อในระบบ อันเกิดความผิดพลาดทางนโยบายของรัฐการดำเนินการเรื่องสินเชื่อจึงเป็นแรงบีบที่สำคัญอีกประการหนึ่ง ที่ทำให้ชาวนาต้องเลือกที่จะเข้าสู่สัญญากับกลุ่มพ่อค้าท้องถิ่น และกลุ่มทุนพ่อค้าส่งออกที่มีความยืดหยุ่น ในการปล่อยสินเชื่อมากกว่า แม้ว่าจะมีจำนวนไม่มากนักพอที่จะเป็นทุนสำหรับการเพาะปลูกทั้งหมด ของปริมาณการผลิตแต่ก็มากพอที่จะเป็นเงื่อนไขในกลุ่มทุนเข้าควบคุมการผลิตของชาวนาได้

## 5.2 ข้อจำกัดด้านการตลาด

แรงกดดันจากปัญหาราคาหอมหัวใหญ่ การเกิดขึ้นของวิกฤตการณ์ราคาหอมหัวใหญ่ตกต่ำในปี การเพาะปลูก 2531/2532 ที่ชาวนาผู้ปลูกหอมหัวใหญ่กว่าครึ่งพันได้เดินทางเข้ากรุงเทพฯ เพื่อเรียกร้อง ให้รัฐเข้ามาดำเนินการช่วยเหลือและแก้ไขปัญหาคาการตกต่ำของราคาหอมหัวใหญ่ และจบลงด้วยการเผา โกงตังเก็บหอมขององค์การคลังสินค้า กระทรวงพาณิชย์ ในกลางปี 2532 (ลุนิตา:2534) ได้เป็นบทเรียน สำคัญของหลายฝ่ายไม่ว่าจะเป็นจากรัฐ กลุ่มทุน และชาวนา ที่จะต้องมีการวางแผนแก้ไขปัญหามาในระยะ ยาวอย่างจริงจัง จากเหตุการณ์ตกต่ำของราคาหอมหัวใหญ่ในกลางปี 2532

จนกระทั่งปัจจุบันได้มีการอธิบายสาเหตุของปัญหาดังกล่าวอยู่ 2 กระแส ซึ่งอาจกล่าวได้ว่าเป็น สาเหตุสำคัญในการเกิดขึ้นของระบบพันธสัญญาแบบใหม่ อย่างเป็นทางการในปีการเพาะปลูก 2534/ 2535 กระแสแรก ซึ่งถือว่าเป็นทิศทางหลักของการอธิบาย ได้พิจารณาว่าปัญหาการตกต่ำของราคา หอมหัวใหญ่นั้นเกิดจากสาเหตุสำคัญสองประการคือ

ประการที่หนึ่ง: เกิดจากความไม่สอดคล้องต้องกันของปริมาณการซื้อและปริมาณผลผลิตที่ออกมาจำหน่ายในแต่ละช่วงเวลา จึงทำให้มีผลผลิตขาดแคลน หอมก็จะมีราคาแพง ส่วนในช่วงกลางฤดูหอม ทะยอยออกมามากราคาก็จะมีราคาถูก ซึ่งอยู่ในระหว่างช่วงเดือนปลายเดือนกุมภาพันธ์ถึงปลายเดือน เมษายน

ประการที่สอง: เกิดจากการผลิตหอมหัวใหญ่ไม่มีประสิทธิภาพ ผลผลิตต่อไร่ยังอยู่ในระดับต่ำ

หอมที่มีคุณภาพความต้องการของตลาดมีจำนวนน้อย โดยเฉพาะหอมขนาดเบอร์ 0 ซึ่งเป็นที่ต้องการของตลาดส่งออกในช่วงต้นฤดูการผลิตยังมีจำนวนน้อยกว่าหอมที่มีคุณภาพต่ำ ซึ่งมีราคาถูก ทำให้ต้นทุนหอมมีราคาสูงกว่าที่ควรจะเป็น

จากการวิเคราะห์ปัญหาดังกล่าว ได้นำมาสู่ข้อเสนอนั้นเป็นวิธีคิดในการแก้ไขปัญหาที่คือ ข้อเสนอนี้ให้มีการพัฒนาประสิทธิภาพการผลิตทั้งในด้านปริมาณและคุณภาพผลผลิต ให้เป็นที่สอดคล้องกับความต้องการของตลาด และควบคุมการผลิตของชาวนาให้มีสินค้าไหลเวียนออกสู่ตลาดเป็นช่วงๆ ตามความต้องการของผู้ซื้อ เพื่อไม่ให้สินค้าล้นเกินอยู่ในช่วงระยะเวลาใดเวลาหนึ่งมากเกินไป และจะทำให้แก้ไขปัญหาาราคาหอมหัวใหญ่ตกต่ำได้ วิธีคิดดังกล่าวมิได้เป็นเรื่องใหม่แต่อย่างใด แต่เป็นวิธีคิดที่เคยเสนอมาแล้วครั้งหนึ่งในช่วงก่อนมีการจัดตั้งสหกรณ์ฯ หอมหัวใหญ่ ในปี พ.ศ.2528 โดยสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร ซึ่งรูปธรรมของการปฏิบัติได้ถูกนำมาใช้ได้แก่ การประกาศให้หอมหัวใหญ่เป็นพืชที่ต้องควบคุมการเพาะปลูก โดยมีวิธีการควบคุมสองวิธี คือ 1) เป็นพืชที่จะต้องจำกัดปริมาณการนำเข้าเมล็ดพันธุ์ และ 2) จำกัดพื้นที่การเพาะปลูกให้ปลูกได้เฉพาะในเขตพื้นที่เศรษฐกิจการเกษตรหอมหัวใหญ่เท่านั้น ส่วนการจำกัดช่วงเวลาของการเพาะปลูกนั้น ได้กำหนดช่วงระยะเวลาการเพาะปลูกและระยะเวลาผลผลิตออกสู่ตลาดในช่วงที่แตกต่างกันในแต่ละเขตเศรษฐกิจ โดยกำหนดให้หอมหัวใหญ่ที่ปลูกในเขตเศรษฐกิจ อ.ท่าม่วง และอ.บ่อพลอย จ.กาญจนบุรี ออกสู่ตลาดในช่วงปลายฤดูฝนต่อฤดูหนาว เป็นผลผลิตที่จำหน่ายในประเทศ และส่งออกในประเทศใกล้เคียง ซึ่งอยู่ในช่วงเดือนตุลาคมถึงธันวาคม หอมหัวใหญ่ของกาญจนบุรีก็จะทยอยออกสู่ตลาดหมด

สำหรับในช่วงเดือนมกราคมถึงต้นเมษายน เป็นหอมของเขตเศรษฐกิจการเกษตรสันป่าตอง แม่วาง เป็นหอมสำหรับการส่งออกไปยังตลาดญี่ปุ่น เป็นตลาดที่ใหญ่ที่สุด ส่วนหอมเดือนเมษายนถึงพฤษภาคม จะเป็นหอมที่เพาะปลูกในเขตเศรษฐกิจการเกษตรอ.ฝาง จ.เชียงใหม่ กำหนดให้เป็นหอมสำหรับการบริโภคภายในประเทศ โดยการเก็บเข้าห้องเย็นแล้วทยอยออกมาขายจนถึงต้นเดือนตุลาคม ซึ่งเป็นระยะเวลาหมุนรอบของผลผลิตพอดี แล้วก็จะทำให้หอมหัวใหญ่มีราคาไม่สูงและไม่ต่ำจนเกินไป อยู่ได้ทั้งผู้ปลูกและผู้ซื้อ (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร : 2528)

แต่การกำหนดรูปธรรมในการปฏิบัติดังกล่าวก็หาได้บรรลุผลการปฏิบัติที่ตั้งเป้าแต่อย่างใด เมื่อการลักลอบนำเข้าเมล็ดพันธุ์ได้มีการกระทำอย่างกว้างขวาง โดยไม่สามารถเอาผิดกับใครได้ แม้ว่า

จะเป็นที่รับรู้กันโดยทั่วไปของผู้ที่เกี่ยวข้องกับหอมหัวใหญ่ ไม่ว่าจะ เป็นหน่วยงานของรัฐ เอกชน หรือ แม้แต่ชาวนา (สุพิธา 2534) ส่วนมาตรการจำกัดพื้นที่เพาะปลูกให้ปลูกได้เฉพาะในเขตพื้นที่ควบคุม นั้นก็ไม่เป็นจริง เมื่อการปลูกนอกพื้นที่เขตการเกษตรเศรษฐกิจได้กระจายออกไปอย่างกว้างขวางทั้งใน เขตภาคเหนือ ไม่ว่าจะเป็นที่จังหวัดเชียงราย นครสวรรค์ หรือแม้แต่ในเขตของจังหวัดเชียงใหม่ เอง ก็มีการขยายพื้นที่เพาะปลูก ออกไปจำนวนมากในพื้นที่ภูเขา และพื้นที่ดอนในช่วงฤดูฝน เพื่อปลูก หอมตอย หอมฝน และหอมแพะ ซึ่งจะทำให้ผลผลิตออกมา สิ้นเกินช่วงเดียวกับระยะการนำหอมหัวใหญ่ ออกสู่ตลาดของเขตเศรษฐกิจการเกษตรของอำเภอพลอย และอำเภอท่าม่วงพอดีทำให้หอมหัวใหญ่ของ เขตพื้นที่สันป่าตองและฝาง ต้องพบสภาพหอมสิ้นเกินทุกๆ ปีไปด้วย อันเป็นวิธียธิบายสำคัญของฝ่ายรัฐ และทุนซึ่งมักจะ โทษพ่อค้าแผงขายส่ง ในกรุง เทพมหานคร ว่าเป็นต้นเหตุของการสิ้นเกิน ด้วยการนำ เมล็ดพันธุ์เถื่อนเข้ามาจ้างชาวนาในเขต อ.แม่วาง อ.ฝาง และเชียงรายปลูกในรูปแบบพันธสัญญา แบบดั้งเดิม ผ่านกลุ่มพ่อค้ารวบรวมและพ่อค่านายหน้า ในท้องถิ่นอำเภอต่างๆ เพื่อปลูกหอมฝน หอม แพะ ถือว่านี่คือ ที่มาของการตกต่ำของราคาหอมหัวใหญ่ ในช่วงกลางฤดูในเขตเศรษฐกิจการเกษตร อ.สันป่าตอง ถึงอ.แม่วาง จนเกิดเป็นวิกฤตการณ์ขึ้นในปีการเพาะปลูก 2531/2532 และต่อเนื่อง มาถึงปัจจุบัน

แม้ว่าวิธิตัดในการแก้ไขปัญหาราคาหอมหัวใหญ่ โดยการเข้าไปควบคุมวางแผนการผลิต ให้กับชาวนาในแง่ภาพรวมของประเทศ จะยังไม่ประสบผลสำเร็จก็ตาม รัฐและทุน ได้เสนอรูปธรรมการ แก้ไขอันใหม่ขึ้นมาภายใต้หลักการอันเดิม ด้วยข้อเสนอการปลูกหอมแบบพันธสัญญาแบบเป็นทางการ ว่าจะ เป็นสิ่งที่แก้ไขปัญหาการตกต่ำของราคาหอมหัวใหญ่ได้ ซึ่งสาระสำคัญของระบบพันธสัญญาที่สำคัญที่สุดก็ คือ การเข้าไปกำหนดช่วงระยะเวลาการเพาะปลูกและการส่งมอบ กำหนดปริมาณและคุณภาพของผลผลิต ตามความต้องการของตลาดผู้ซื้อ ข้อเสนออันนี้ได้ถูกนำกลับมาใช้อีกครั้งหนึ่ง ในปีการเพาะปลูก 2532/ 2533 เป็นต้นมา โดยเริ่มนำมาใช้อย่างไม่เป็นทางการระหว่างบริษัทผู้ส่งออกกับชาวนาจำนวนหนึ่งใน เขตบ้านดอนเป่าก่อน และได้ถูกกำหนดให้มีการใช้อย่างเป็นทางการในปีการเพาะปลูก 2534/2535 ในรูปของนโยบายการดำเนินงานด้านการจัดการผลิตและการตลาดของคณะกรรมการสหกรณ์ผู้ปลูกหอมหัว ใหญ่สันป่าตอง จำกัด โดยคำแนะนำของกลุ่มทุนและรัฐ ซึ่งจะกล่าวในหัวข้อต่อไป

ส่วนการอธิบายปัญหาการตกต่ำของราคาหอมหัวใหญ่ตกต่ำใน กระแสที่สอง นั้นเป็นการ

อธิบายในแง่มุมของการไร้อำนาจการต่อรองของชาวนากับกลุ่มทุน โดยมองว่าปัญหาราคาหอมหัวใหญ่ ตกดำนั้น เกิดจากกลุ่มทุนมีอำนาจในการกำหนดราคาซื้อขาย และมีจะกดราคาให้ต่ำอยู่เสมอ เพื่อผลประโยชน์ของกลุ่มตนเอง การอธิบายในแง่มุมนี้ส่วนใหญ่เป็นการอธิบาย จากกลุ่มผู้นำชาวนาที่ผ่านการเคลื่อนไหวต่อสู้ทางการเมืองในช่วงการเกิดขึ้นของสหพันธ์ชาวนาไร้อาณาภาคเหนือ ในระหว่างปี 2517-2520 ในปัจจุบันบุคคลเหล่านี้ บางคนเข้าไปมีบทบาทเป็นประธานกลุ่มย่อยของสหกรณ์ฯ ผู้ปลูกหอมหัวใหญ่ สันป่าตอง จำกัด บางคนเป็นที่ปรึกษาให้กับนักต่อสู้รุ่นใหม่ ที่จะเข้าไปมีบทบาทเป็นคณะกรรมการบริหารของสหกรณ์ฯ แต่อย่างไรก็ตามคนกลุ่มนี้ ถือว่าเป็นคนกลุ่มน้อยในคณะกรรมการสหกรณ์ฯ ผู้ปลูกหอมหัวใหญ่ จากทั้งหมด 15 คน

ส่วนสาเหตุที่ทำให้เกิดการไร้อำนาจการต่อรองของชาวนานั้น มาจากสาเหตุสำคัญสามประการคือ

ประการแรก สาเหตุที่มาจากชาวนาเอง ในการสร้างเอกภาพการต่อรอง โดยเฉพาะกรรมการรวมกลุ่มกันในรูปสหกรณ์ฯ เพื่อต่อรองราคากับกลุ่มทุนในการเข้าไปกำหนดราคาสินค้าหอมหัวใหญ่ โดยมีสมมติฐานของการรวมกลุ่มต่อรอง ในลักษณะนี้ว่า ถ้าชาวนาร่วมมือกัน ไม่ยอมขายหอมให้ใคร นอกจากสหกรณ์ฯ ซึ่งเป็นองค์กรของเกษตรกรแล้วสหกรณ์ฯก็สามารถที่จะกำหนดราคาขายเองได้ และหอมของชาวนาก็จะขายได้ราคาดี โดยที่สมาชิกจะต้องให้ความร่วมมือในการส่งหอมทั้งหมดเข้าสหกรณ์ฯ แต่การรวมกลุ่มกันขายในลักษณะดังกล่าว ยังไม่ได้เกิดขึ้นจนเป็นเงื่อนไขที่ทำให้สหกรณ์ฯกำหนดราคาเองได้ด้วย ปัญหาหลายประการคือ ปัญหาแรก เป็นปัญหาด้านวิธีการดำเนินงานของสหกรณ์ในการรวบรวมผลผลิตจากสมาชิก และความสามารถในการจัดการตลาดของสหกรณ์ฯ ในด้านการรวบรวมผลผลิตสหกรณ์ฯ มีนโยบายการรวบรวมหอมใหญ่ไม่ต่างจากการรับซื้อผลผลิตของกลุ่มทุนกลุ่มต่างๆที่กำหนดราคาซื้อขายตามภาวะการขึ้นลงของตลาดหอมหัวใหญ่ในแต่ละช่วง ที่กลุ่มทุนเป็นผู้กำหนดราคาไว้แล้ว ดังนั้น การขายให้สหกรณ์ฯ จึงไม่มีนัยที่แตกต่างจากการขายให้พ่อค้าในแง่ของราคาการรับซื้อ ที่ไม่สามารถสร้างหลักประกันให้กับสมาชิกได้ว่า เมื่อขายหอมให้กับสหกรณ์ฯ แล้วจะไม่ขาดทุน แต่ในขณะที่การขายให้กับสหกรณ์ฯต้องพบกับความยุ่งยากมากขึ้นในหลายประการ เช่น สหกรณ์ฯไม่มีนโยบาย และไม่มีความช่วยเหลือใดๆที่จะไปรับซื้อหอมจากสมาชิกถึงสวนได้ ทำให้สมาชิกปฏิเสธที่จะส่งหอมเข้าสหกรณ์ฯ ด้วยความสมัครใจ เพราะถ้าส่งหอมให้กับสหกรณ์ฯ ชาวนาจะต้องพบกับภาระเพิ่มขึ้นของต้นทุนในการเก็บเกี่ยวและการขนส่งด้วย ถ้า



ไม่มีมาตรการใดๆ มามั่งคับชาวนาจึงพร้อมที่จะขายเหมา เช่น กรณีของประหยัด

"ชายเหมาสบายใจกว่าชายซื้อสหกรณ์ฯ เขาไม่ต้องเป็นก้านได้มาถอน  
มาลดบ่วงสตางค์ก็ได้เลย ชายซื้อสหกรณ์ฯ ต้องมาเสียรายวัน แหม  
(เสียค่าจ้างเก็บเกี่ยวหอม) เหมารถแหม ไปหาตางโตมาซื้อเป็นละ  
ชายซื้อวันนี้แหมเดือนจ่ายสตางค์" (ประหยัด : เมษายน 2535)

ในแง่ฐานะทางการเงินของสหกรณ์ฯ ผู้ปลูกหอมหัวใหญ่นั้น ถือว่ามีจำนวนเล็กน้อยมากเมื่อ  
เทียบปริมาณหอมที่มีอยู่ และเป็นเหตุที่ทำให้สหกรณ์ฯ กำหนดราคาไม่ได้ หนึ่งในคณะกรรมการ  
สหกรณ์ฯ หอมหัวใหญ่ในปีการเพาะปลูก 2534/2535 ได้แสดงความคิดเห็นว่า

"สหกรณ์ฯ บ่มีเงินนักพอจะตั้งซื้อราคาประกันได้ ปีนี้สหกรณ์ฯมีเงินตัว  
เก่าซึกเท่าใด ไปกู้เป็นมาทั้งนั้น กู้ธกส. กู้พาณิชย์ กบอยู่จะได้ก่เตอะ  
ซื้อหอมปีนี้ก็ต้องไปเอาเงินพ่อค้ามาจ่ายล่วงหน้าซื้อสมาชิก เขาไปตั้ง  
ราคาแข่งกะเป็นบ่ได้" (สัมภาษณ์ธันต : 2535)

ส่วนสิทธิของประธานสหกรณ์ฯ ได้อธิบายว่า

"หอมแต่ละปีออกมา บ่ต่ำกว่า 24 ล้านกิโล นี่ยังไม่ได้รวมหอมนอก  
ระบบอีก ขายตลาดภายในกึ่งหนึ่งอีกกึ่งหนึ่งขายต่างประเทศ สหกรณ์ฯ  
ทำตลาดได้นักสุดก็แค่ตลาดภายใน สมมุติว่า 12 ล้านกิโล ถ้าซื้อคละ  
หมดเลย เอา กิโลละ 3 บาท สหกรณ์ฯต้องมีเงินอย่างต่ำๆ ต่ออาทิตย์  
หมื่นเวียนรับซื้อ อาทิตย์ละบ่ย่อยกว่า ล้านบาท ถ้ามว่าเขามีก้อ แล้ว  
ตลาดต่างประเทศที่เหลือ เขาจะขายหือใคร ก็พ่อค้าส่งออกอยู่ดี"

ภาพสะท้อนที่สนธิทอธบายนั้นสอดคล้องกับความเป็นจริง ในเรื่องการจัดการตลาดได้อย่างชัดเจนว่าฐานะของสหกรณ์ นั้น ไม่ได้อยู่ในเงื่อนไขที่จะต่อรองกับกลุ่มทุนได้เลย เพราะไม่ว่าจะกักตุนหอมสินค้าอยู่ในมือมากน้อยเท่าไรก็แล้วแต่ แต่ในท้ายที่สุดแล้วสหกรณ์ฯ ก็ยังต้องส่งหอมขายให้กับบริษัทผู้ส่งออก ซึ่งเป็นผู้ควบคุมตลาดต่างประเทศไว้ทั้งหมด ความสามารถในการระบายสินค้าออกขายเองหรือการทำตลาดเอง ได้เป็นข้อจำกัดอีกอันหนึ่งที่ทำให้สหกรณ์ ไม่สามารถสร้างหลักประกันให้กับสมาชิกด้วย การตั้งราคาประกันให้สูงกว่าของพ่อค้าหรือในราคาที่เกษตรกรไม่ขาดทุนได้

ข้อจำกัดของสหกรณ์ในการรวบรวมผลผลิตของสมาชิกทั้ง ในแง่ฐานะทางการเงินและวิธีการดำเนินการจัดการในลักษณะต่อรอง จึงไม่สามารถรวบรวมหอมทุกหัวของสมาชิกรวมมาจัดการซื้อขายโดยระบบสหกรณ์ฯ ได้ รวมถึงข้อจำกัดในการระบายสินค้าออกเองดังที่กล่าวมา ได้ เป็นอีกปัญหาหนึ่งที่ทำให้กระบวนการสร้างอำนาจต่อรองไม่บังเกิดผล และเป็นเหตุให้หอมหัวใหญ่มีราคาตกต่ำ อันมีสาเหตุมาจากองค์กรในการต่อรองของตัวชาวนาเอง

ปัญหาที่สอง ที่ทำให้ "การรวมกันขาย" เพื่อสร้างอำนาจต่อรองไม่สามารถเกิดขึ้นได้นั้น เกิดจากตัวสมาชิกเองที่ไม่อยาก "เสี่ยง" ที่จะส่งหอมเข้าสหกรณ์ฯ เพราะหมายถึงการเพิ่มขึ้นของต้นทุนในการจัดการอันเป็นข้อจำกัดสำคัญที่ชาวนาพบมาตั้งแต่เริ่มทำการเพาะปลูกแล้ว และการส่งหอมขายให้กับสหกรณ์ฯ ไม่ได้หมายความว่า ผู้ขายจะได้ราคาสูงกว่าท้องตลาด เพราะสหกรณ์ฯ ไม่เคยสร้างแรงจูงใจในด้านนี้ให้เกิดขึ้น ได้ตั้งแต่มีการตั้งสหกรณ์ฯ เกิดขึ้น ดังการอธิบายของบุญส่งอดีตคณะกรรมการบริหารสหกรณ์ฯ

"ตั้งสหกรณ์ฯมาตั้งแต่ปี 28 (พ.ศ. 2528) สหกรณ์ฯ บ่เคยจ่ายเงินปันผล  
หือสมาชิกซักเตื่อ มีแต่เก็บค่าหุ้นทุกปี ค่าหอมก็มีแต่ปีติดัน ใครที่โหน  
อยากจะส่งหือ" (สัมภาษณ์บุญส่ง : 2535)

ดังนั้น การรวบรวมหอมทุกหัวขายผ่านระบบสหกรณ์ฯ ไปต่อรองเอากับพ่อค้าจึงไม่เกิดขึ้น เพราะแม้ว่าพ่อค้าไม่ซื้อหอมกับสหกรณ์ฯ พ่อค้าก็มีหอมส่งขายต่างประเทศได้ จนเป็นผลมาจากปัญหาภายในของตัวชาวนาเอง แต่ไม่ใช่ปัญหาเดียวที่ชาวนาเผชิญอยู่ ที่ทำให้การต่อรองของชาวนาไม่เป็นผล

และรัฐ จึงเป็นประเด็นที่ไม่อาจละเลยในการพิจารณาปัญหาอื่น อันเป็นหัวข้อที่เราจะทำการวิเคราะห์ต่อไป

ประการที่สอง เป็นสาเหตุที่มาจากกรรูกของกลุ่มทุน ในขณะที่ชาวนาใช้วิธีการรวมกันขายในรูปสหกรณ์ฯ เพื่อเป้าหมายการต่อรองและยกระดับราคาหอมหัวใหญ่ให้มีราคาสูงขึ้นนั้น กลุ่มทุนก็จะเข้าไปแยกสลายการต่อรองของชาวนา ด้วยการเข้าไปทำลายความเป็นเอกภาพในการรวมกันขายของชาวนา อันเป็นเงื่อนไขเบื้องต้นในการต่อรองราคาที่ชาวนาพยายามนำมาใช้ให้หมดไป กลุ่มทุนมีวิธีการดังนี้คือ

วิธีการแรก การจัดตั้งเครือข่ายรวบรวมผลผลิตเอง กลุ่มทุนนำมาใช้เพื่อบรรลุเป้าหมายสำคัญสองประการ คือ เพื่อทำลายเงื่อนไขการต่อรองของชาวนาที่อาจจะมีผลต่อการเพิ่มขึ้นของต้นทุนการผลิตภายหลังการรวมกันขายของชาวนาประสบผล และเพื่อให้การรวบรวมผลผลิตส่งขายต่างประเทศของกลุ่มทุนผู้ส่งออกดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพทั้งในแง่ปริมาณ คุณภาพ และระยะเวลาส่งมอบ โดยไม่ผิดสัญญาที่ทำไว้ล่วงหน้ากับบริษัทผู้นำเข้าต่างประเทศ สำหรับเป้าหมายในประการที่สอง กลุ่มทุนนั้นถือว่าเป็นเรื่องที่สำคัญมาก เนื่องจากการทำผิดสัญญาจะทำให้เสียความเชื่อถือของบริษัทและเป็นการตัดโอกาสทางการค้าในอนาคต

กลุ่มทุนเห็นว่าสหกรณ์ฯ และการรวมกันขาย เป็นปัญหาที่ก่อให้เกิดการเพิ่มขึ้นของต้นทุนการค้า และเป็นอุปสรรคที่จะทำให้การรวบรวมหอมขายส่งต่างประเทศมีความล่าช้า ดังนั้น การทำลายเงื่อนไขการต่อรองของชาวนาไม่ให้เกิดผลนั้นจึงเป็นภารกิจที่กลุ่มทุนสนใจสร้างขึ้นมา การลงมารวบรวมผลผลิตเองและไม่ยอมซื้อผ่านสหกรณ์ฯ ด้วยการลงไปซื้อหอมจากชาวนาถึงพื้นที่ ด้วยกลไกการรวบรวมผลผลิตที่ตนเองตั้งขึ้น เป็นมาตรการสำคัญที่กลุ่มทุนใช้ตอบโต้การต่อรองของชาวนา

วิธีการจัดตั้งเครือข่ายเพื่อรวบรวมผลผลิต กลุ่มทุนจะกระทำผ่านกลไกอำนาจท้องถิ่นและกลไกพ่อค้าในระดับพื้นที่ เช่น ผู้ใหญ่บ้าน กำนัน กรรมการสหกรณ์ผู้ปลูกหอม ผู้นำชาวบ้านที่เป็นทางการและไม่เป็นทางการ หรือพ่อค้าท้องถิ่น พ่อค้าเร่ ฯลฯ เป็นผู้รวบรวมผลผลิตจากชาวนาส่งให้กับบริษัทในลักษณะนายหน้าผู้รวบรวมผลผลิต โดยได้รับค่าตอบแทนจากบริษัทเป็นเปอร์เซ็นต์จากผลผลิตที่รวบรวมได้ และช่วยเหลือทางการเงินหรือปัจจัยการผลิตอื่นๆ ที่บรรดานายหน้าต้องการไปใช้ก่อน เพื่อเป็นเงื่อนไขสำหรับการรวบรวมผลผลิตจากชาวนา บรรดาพ่อค้าท้องถิ่นที่กลุ่มทุนเข้าไปจัดตั้ง เพื่อรวบรวมผลผลิต

ให้มัน โดยส่วนใหญ่แล้วจะเป็นผู้ที่มีเครือข่ายอุปถัมภ์ของตนเพาะปลูกหอม หรือเป็นผู้กว้างขวางในท้องถิ่น ที่รู้จักชาวนาจำนวนมาก การรวบรวมผลผลิตของนายหน้าเหล่านี้จะสร้างความแน่นอนในการรวบรวม ด้วยการนำเอารูปแบบการเพาะปลูกแบบพันธสัญญาแบบดั้งเดิม เป็นเครื่องมือในการรวบรวมผลผลิตจาก ชาวนาที่อยู่ในเครือข่ายของตนเอง ซึ่งอาจจะเป็นญาติพี่น้องกันหรือเป็นชาวนาที่เช่านา หรือรับจ้างพ่อค้า นายหน้าเหล่านี้ขึ้นอยู่กับข้อกำหนดในการสะสมทุนและการที่ต้องพึ่งพิงกลุ่มพ่อค้ายนายหน้าในอนาคต จึงได้กลายเป็น เงื่อนไขหนึ่งที่ทำให้ผู้ได้อุปถัมภ์เหล่านี้ตัดสินใจส่งหอมขายให้พ่อค้ามากกว่าที่จะเข้าร่วมเป็น "องค์เอกภาพ แห่งการต่อรอง" ดังข้อเรียกร้องของสหกรณ์ ส่วนชาวนาที่อยู่นอกเครือข่ายการอุปถัมภ์บรรดาพ่อค้าเหล่านี้ ก็จะใช้วิธีการชื่อ "เหมาสวน" "จ่ายเป็นเงินสด" เป็นเครื่องมือสำหรับการรวมหอมส่งให้บริษัท โดย รับเงินจากบริษัทมาเหมาอีกทอดหนึ่ง

ข้อได้เปรียบสำคัญของ การซื้อขายแบบเหมาสวนสำหรับชาวนาผู้ปลูกหอม ไม่ต้องมาเพิ่มทุน เพื่อจัดการผลผลิตส่งให้ตลาดอีก เช่น ค่าแรงงานในการเก็บเกี่ยว การคัดขนาด การขนส่งความยุ่งยาก ในการตรวจสอบการชั่งน้ำหนักที่มีผลจะมีความผิดพลาดอยู่เสมอๆ ซึ่งข้อได้เปรียบเหล่านี้ได้กลายเป็นแรงจูงใจอันหนึ่งที่ทำให้ชาวนาดัดสินใจขายหอมให้กับพ่อค้า แทนที่จะรวบรวมหอมส่งขายให้กับสหกรณ์ฯ นอกจากนี้ การจ่ายเป็นเงินสด และให้ราคาที่สูงกว่าสหกรณ์ฯ ในบางช่วงและให้เฉพาะเกษตรกรบางราย ได้เป็นวิธีการสำคัญของกลุ่มทุนในการทำให้สมาชิกสหกรณ์ฯ คนอื่นๆ เกิดความลังเลใจที่จะส่งหอมขายให้ กับสหกรณ์ฯ โดยมีความหวังว่าบริษัทหรือพ่อค้าจะมาเหมาในราคาสูง เช่นนั้นบ้าง ความลังเลใจเหล่านี้จึง ได้กลายเป็นสิ่งที่ทำลายเงื่อนไขการต่อรองราคาของชาวนาแล้วด้วยเช่นกัน เพราะกลุ่มทุนได้บรรลุค่า ประกาศของตนเองแล้วว่า "ไม่ซื้อที่สหกรณ์ฯ ก็มีหอมส่งนอก" ซึ่งสามารถบรรลุได้โดยกลไพ่อค้ายนายหน้า ในท้องถิ่นที่ตนเองจัดขึ้น โดยให้ค่าตอบแทนที่สูงเป็นพิเศษเพื่อไปรักษาความสัมพันธ์แบบอุปถัมภ์ไว้ประกอบ กับข้อกำหนดภายในของชาวนาเอง ในการเข้าถึงทรัพยากรดังที่กล่าวมาในตอนต้น ได้กลายเป็นเงื่อนไข การแยกสลายการต่อรองอย่างได้ผล ดังเช่น การสร้างเครือข่ายรวบรวมของบริษัทที่จะกล่าวต่อไปนี้

**ตัวอย่างการจัดตั้ง เครือข่ายรวบรวมผลผลิตของบริษัที.**

บริษัที. เป็นบริษัทค้าหอมหัวใหญ่ส่งออกที่มีขนาดใหญ่บริษัทหนึ่งที่เข้ามาตั้งจุดรับซื้อหอม และ รวบรวมหอมในพื้นที่กิ่งอ.แม่วาง เมื่อเปรียบเทียบกับบริษัทอื่นๆ เช่น บริษัท PD และ PO แล้วถือว่า



เป็นบริษัทที่รวบรวมผลผลิตหอมหัวใหญ่ส่งออกมากที่สุด จากประมาณการของกลุ่มพ่อค้านายหน้าที่รวบรวมผลผลิตให้กับบริษัท คาดการณ์ว่าบริษัทรวบรวมหอมหัวใหญ่สำหรับการส่งออกในปีการเพาะปลูก 2534/2535

ในการรวบรวมผลผลิต บริษัทได้มีวิธีการรวบรวมอยู่ 4 วิธีคือ 1) การตั้งจุดรับซื้ออยู่ที่ทำการบริษัทในกิ่งอ.แม่วางเพื่อรอเกษตรกรมาขายให้โดยตรง 2) การส่งพนักงานบริษัทไปทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้ากับเกษตรกรในพื้นที่ 3) การให้นายหน้าผู้รวบรวมที่บริษัทจัดตั้งขึ้นรวบรวมมาให้ และ 4) การซื้อผ่านสหกรณ์ผู้ปลูกหอมหัวใหญ่ ซึ่งเป็นวิธีการที่บริษัทส่งออกนำไปใช้ไม่ใช่เฉพาะแต่บริษัทพี.เท่านั้น วิธีการรวบรวมที่บริษัทพี.เลือกใช้มากที่สุด คือ การให้นายหน้ารวบรวมผลผลิตมาให้และจ่ายค่าตอบแทนเป็นเปอร์เซ็นต์ให้กับนายหน้าที่รวบรวมผลผลิตมาให้ ส่วนวิธีการแรก วิธีการที่สอง และวิธีการที่สี่นั้นต้องเสียค่าใช้จ่ายในการจัดการสูงและมีความเสี่ยงต่อการไม่ได้หอมสูงด้วยเช่นกัน เพราะพนักงานที่เข้ามาทำงานให้กับบริษัทนั้นโดยส่วนใหญ่จะไม่ใช่คนในพื้นที่ และไม่มีความคุ้นเคยกับผู้ปลูกหอม ส่วนการซื้อผ่านสหกรณ์นั้นในตอนต้นฤดูสหกรณ์จะไม่ค่อยมีหอมส่งขายให้กับบริษัท วันแต่ว่าได้ทำสัญญาซื้อขายกันล่วงหน้าเอาไว้ก่อนแล้ว

ด้วยเหตุผลดังกล่าวข้างต้น บริษัทจึงเลือกใช้วิธีการจ้างนายหน้าในท้องถิ่นเป็นผู้รวบรวมให้ โดยบริษัทพี.มี "มีอ" ที่มีความสามารถในการรวบรวมระดับแนวหน้าของกิ่งอ.แม่วางอยู่ 3 เครือข่ายด้วยกันคือ เครือข่ายจรัส เครือข่ายพ่อหลวงรงค์ และเครือข่ายสินิท

เครือข่ายจรัส ก่อนที่จรัสจะเข้ามาเป็นเครือข่ายรวบรวมผลผลิตให้กับบริษัทพี.นั้น จรัสเป็นพ่อค้าท้องถิ่นรวบรวมพืชผลการเกษตรมาก่อน รวมทั้ง เป็นพ่อค้าส่งหอมหัวใหญ่ให้กับพ่อค้าขายส่งทั้งที่ตลาดเมืองใหม่และปากคลองตลาดด้วย ทำให้ได้มีโอกาสรู้จักสมัครพรรคพวกที่เป็นพ่อค้าและเรียนรู้ด้านการตลาดมากขึ้น ด้วยความเป็นผู้กว้างขวางที่เกิดมาจากการประกอบการค้าค้าประกอบด้วยเครือญาติอยู่ในบ้านแก้วแลป่าเป้าเป็นจำนวนมาก ทำให้จรัสได้รับการยอมรับจากชาวนาด้วยตนเองสูง ในปี.ศ. 2521 จรัสได้ถูกเลือกให้เป็นผู้นำกลุ่มเกษตรกรทำน้าบ้านภาค ซึ่งเป็นกลุ่มที่จรัสมีส่วนผลักดันร่วมกับราชการในอำเภอสันป่าตองขณะนั้น เพื่อมาทำหน้าที่ในการกระจายปัจจัยทุนให้กับเกษตรกรที่เป็นสมาชิกและรับซื้อพืชผลบางอย่างจากเกษตรกรไปขายในเมือง จึงกลายเป็นกลุ่มที่ยอมรับกันอย่างกว้างขวางของชาวนาในขณะนั้น และทำให้มีสมาชิกเพิ่มจำนวนมากขึ้นไม่เฉพาะบ้านแก้วแลฯ ที่เขาอยู่เท่านั้น แต่ยังเลยไปยังหมู่บ้านข้างเคียงด้วย

การดำรงฐานะผู้นำชาวบ้านทำให้จรัสได้มีโอกาสพบปะนักการเมืองผู้หนึ่ง ที่ต้องการลงรับสมัครเลือกตั้งและพยายามหาช่องทางที่จะติดต่อกับผู้นำชาวบ้าน การได้มีโอกาสพบปะนักการเมืองทำให้จรัสมีช่องทางเพิ่มขึ้นในการติดต่อเส้นสายข้าราชการภายในกระทรวง ทบวง กรม \* เมื่อกลุ่มมีปัญหาเกิดขึ้น โดยผ่านนักการเมืองที่จรัสติดต่อด้วย ทำให้จรัสได้รับความเชื่อถือจากชาวบ้านเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะการเป็นผู้นำการเรียกร้องเพื่อแก้ไขปัญหาราคาผลผลิตตกต่ำหรือการใช้ช่องทางลัด จากการติดต่อเส้นสายนางบประมาณมาใช้สำหรับการก่อสร้างที่ทำการกลุ่มเกษตรกรฯ หรือการนำเงินนักการเมืองมาเป็นกองทุนซื้อปุ๋ย-ขายปุ๋ยราคาถูกให้กับเกษตรกร ยิ่งทำให้ฐานะผู้นำของจรัสโดดเด่นยิ่งขึ้นในสายตาชาวบ้าน

จนถึงประมาณปีการเพาะปลูก 2527/2528 รัฐได้มองแนวทางการแก้ไขปัญหาคอขวดใหญ่ ว่าต้องจัดตั้งสหกรณ์ขึ้น ส่วนราชการที่ดำเนินงานอาศัยความสัมพันธ์กับจรัสมาก่อน ในช่วงตั้งกลุ่มเกษตรกรได้แนะนำชักจูงให้จรัสจัดตั้งสหกรณ์เพื่อแก้ไขปัญหาราคาผลผลิต ซึ่งก็สามารถจัดตั้งได้จนประสบผลสำเร็จ ด้วยการประสานงานของจรัสกับชาวบ้านในพื้นที่ และเป็นปีที่เริ่มมีการส่งหอมไปขายยังประเทศญี่ปุ่นเพื่อให้หอมฯ มีราคาดีขึ้น จรัสได้ไปติดต่อขอให้นักการเมืองที่มีความสัมพันธ์ดังกล่าวหาตลาดส่งออกให้ แต่นักการเมืองไม่สามารถจะหาตลาดให้ได้โดยตรงจึงไปติดต่อบริษัทฯ ที่ภรรยาของตนเองมีส่วนร่วมในธุรกิจค้าหอมอยู่ด้วยมาเป็นผู้รับซื้อหอมจากสหกรณ์ฯ ที่จรัสเป็นประธานอยู่ อันเป็นจุดเริ่มต้นที่จรัสได้เข้าไปสัมพันธ์กับบริษัทส่งออกโดยตรง ในฐานะผู้รวบรวมผลผลิตให้กับบริษัทฯ ในนามของสหกรณ์

แม้ว่าการตัดสินใจดังกล่าว จะไม่เป็นที่พอใจกับกรรมการสหกรณ์บางคน และข้าราชการซึ่งเป็นเครือข่ายให้อีกบริษัทหนึ่งก็ตาม แต่ก็ไม่มีใครสามารถทัดทานจรัสได้ เพราะฐานชาวบ้านที่สนับสนุนจรัสมีอยู่อย่างเหนียวแน่น โดยเฉพาะฐานที่อยู่ในกลุ่มเกษตรกรทำนาบ้านกาด ที่มีสมาชิกมากกว่า 200 คน มีเงินทุนหมุนเวียนให้สมาชิกได้ใช้สำหรับการลงทุนนับล้านบาท การตัดสินใจของจรัสดังกล่าวทำให้ความสัมพันธ์กับราชการในท้องถิ่นในทางที่ดีได้สิ้นสุดลง และมีผลให้จรัสต้องพ้นจากตำแหน่งประธานสหกรณ์ฯ ในปีต่อมาเมื่อตำแหน่งประธาน เลขานุการ และผู้จัดการได้ถูกจัดตั้งขึ้นมาใหม่ด้วยการสนับสนุนของบริษัทส่งออกบริษัทหนึ่งที่เป็นคู่แข่งกับบริษัทฯ และมีหน่วยงานราชการในสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรและกรมส่งเสริมสหกรณ์เป็นผู้ผลักดันอยู่เบื้องหลังให้เข้ามาทำหน้าที่บริหารสหกรณ์ฯ แทนจรัส ได้มีผลให้บริษัทฯ หลุดออกจากวงจรการเป็นผู้รับซื้อหอมที่รวบรวมโดยสหกรณ์ไปด้วย ส่วนจรัสก็ไปทำการค้าหอมภายใต้รูปแบบพันธสัญญาแบบดั้งเดิมกับฐานชาวบ้านที่ตนเองมีอยู่

จนถึงปีพ.ศ. 2531 บริษัทฯ ได้ปรับขนาดการรวบรวม ผลผลิตใหม่จากการตั้งจุดรับซื้อและรอ ให้เกษตรกรมาขายให้ หรือการส่งพนักงานของตนเองออกไปรับซื้อจากชาวบ้านนั้น ไม่สามารถที่จะแข่งขันรวบรวมผลผลิตกับบริษัทคู่แข่งได้ เนื่องจากมีกลไกสหกรณ์คอยรวบรวมหอมฯ ให้อยู่ บริษัทฯ จึงได้ไปทาบทามให้จรัสมาเป็นผู้รวบรวมผลผลิตให้ โดยให้ค่าตอบแทนเงินเป็นที่น่าพอใจกับจรัส และตั้งแต่นั้นมาจรัสก็ได้เข้ามาเป็นเครือข่ายรวบรวมผลผลิตให้กับบริษัทฯ. อย่างเต็มตัวเรื่อยมาจนถึงทุกวันนี้

ยุทธวิธีในการรวบรวมผลผลิตส่งให้กับบริษัทฯ. นั้น จรัสจะใช้ระบบพันธสัญญาแบบดั้งเดิม เป็นรูปแบบความสัมพันธ์หลักในการรวบรวมหอม โดยมีฐานการเงินจากบริษัทฯ. และจากการสะสมทุนของตนเองจากการค้าพืชผลที่ผ่านมาเป็นปัจจัยสำหรับการสนับสนุนเครือข่ายผู้เพาะปลูกที่จัดตั้งขึ้นสำหรับการรวบรวมหอมส่งให้บริษัท

ชาวบ้านจะเรียกเครือข่ายที่ปลูกหอมให้จรัสว่า "หมูลูกน้องจรัส" ซึ่งจะมีผู้ร่วมเพาะปลูกอยู่ในเครือข่ายที่แน่นอนประมาณ 50-70 ครัวเรือน มีผลผลิตรวมกันประมาณสี่แสนถึงหกแสนกิโลกรัมเศษ ซึ่งเป็นผลผลิตสำหรับส่งออกได้ประมาณร้อยละ 25 ของผลผลิตทั้งหมดที่ผลิตได้ โดยที่เครือข่ายที่แน่นอนเหล่านี้จรัสจะเข้าไปอุดหนุน และคอยช่วยเหลือโดยตรงในด้านปัจจัยทุนอย่างใดอย่างหนึ่งตามที่สมาชิกเครือข่ายต้องการ เช่น บั้ยเคมี สีนเชื้อ หรือแม้แต่ไปสนับสนุนกระบวนการผลิตทุกขั้นตอน จรัสจะช่วยเหลือด้วยโดยเฉพาะครัวเรือนที่มีแรงงาน จะมาช่วยจรัสได้ในระหว่างการทำการค้าได้

นอกจากนี้การไปสนับสนุนปัจจัยทุนในการเพาะปลูกนั้นทำให้จรัสมีรายได้เพิ่มขึ้นด้วย เพราะปัจจัยที่ไปสนับสนุนนั้น โดยส่วนใหญ่จรัสจะขายให้ในรูปสินเชื่อกายได้เงื่อน ไซของระบบพันธสัญญาแบบชักทุนแบ่งกิ่งหรือแบบผูกกับพ่อค้า ซึ่งเป็นรูปแบบที่ชาวสวนต้องคืนปัจจัยทุนมากกว่า จะเป็นการเพาะปลูกในรูปพันธสัญญาแบบว่าจ้างที่ผู้ลงทุนต้องออกค่าใช้จ่าย โดยไม่ได้ค่าปัจจัยทุนที่ลงไปก่อนกลับคืน

ผลผลิตที่จรัสรวบรวมมาได้นั้นส่วนหนึ่งจะส่งให้กับบริษัทฯ. ตามสัญญาที่ตกลงกัน อีกส่วนหนึ่งที่ไม่ใช่หอมส่งออกจรัสก็จะเอาไปทำตลาดเอง ซึ่งจะเป็นตลาดภายในประเทศ สำหรับเครือข่ายที่จรัสไม่ได้สนับสนุนปัจจัยทุนให้เพาะปลูกนั้น จรัสจะใช้วิธีการขอซื้อแบบเหมาสวนเมื่อผลผลิตในเครือข่ายไม่เพียงพอเป็นวิธีการรวบรวมผลผลิต มักจะได้ผลผลิตไม่แน่นอนและขาดความชอบธรรมที่จะกระทำอย่างนั้น เพราะสวนทางกับนโยบายหอมทุกหัวต้องผ่านสหกรณ์ ซึ่งทำความลำบากใจให้กับจรัสพอสมควรกับการกระทำดังกล่าวกับคำถามที่ว่า "จรัสเขียนด้วยมือจะลบด้วยเท้าอย่างนั้นหรือ"

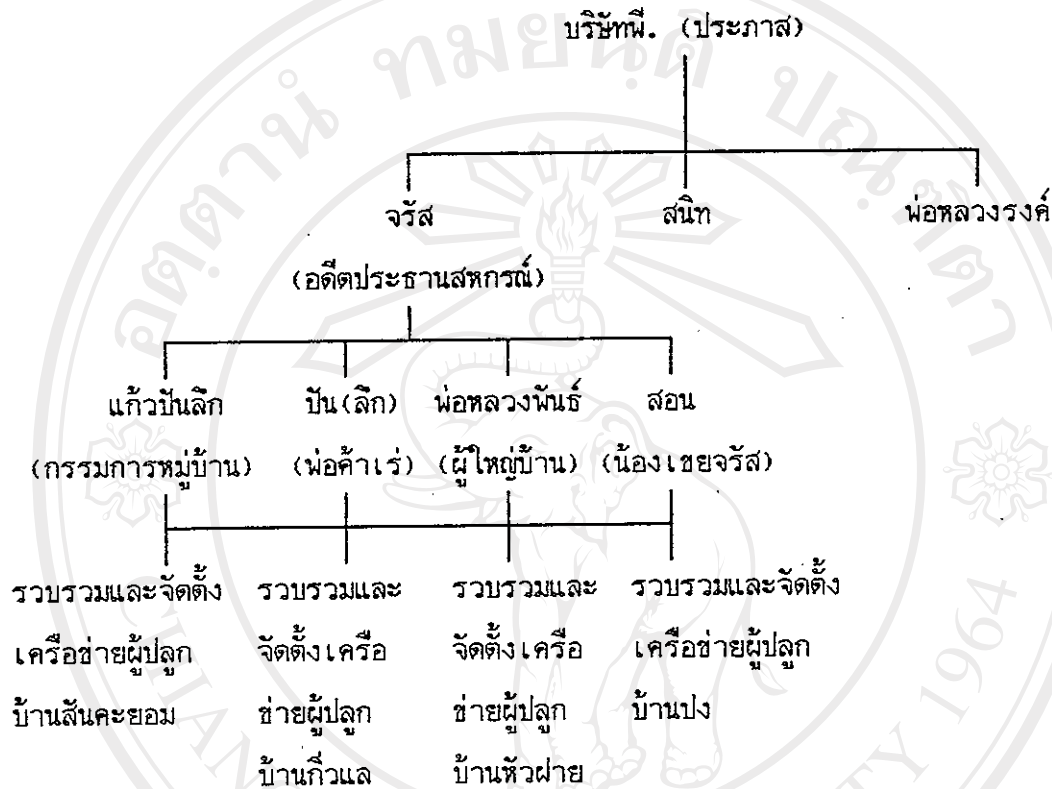
อย่างไรก็ตามจรัสก็ยังรวบรวมหอมส่งให้กับบริษัทฯ การดำเนินงานของจรัสบางครั้งก็มี

ผลกระทบต่อการค้าเงินงานของสหกรณ์ด้วยดัง เช่น ในปีการผลิต.ศ. 2531/2532 จรัสโดยการสนับสนุนของ บริษัทพี. ได้ลงไปรับซื้อหอมจากชาวสวนที่เป็นเครือข่ายของตนเอง ในราคาที่สูงกว่าสหกรณ์ตั้งไว้หลายบาท และว่ากันว่าระดับราคาที่จรัสรับซื้อจากชาวสวนนั้น มีราคาสูงกว่าราคาขายส่งที่แผงปากคลองตลาดหลายบาท ทำให้พ่อค้าเร่พ่อค้าท้องถิ่น ที่รับซื้อหอมไปส่งขายให้กับพ่อค้าที่แผงปากคลองตลาดหยุดรับซื้อ รวมถึงบริษัทค้าส่งออกก็หยุดรับซื้อด้วย เพราะเกษตรกรไม่ยอมขายให้ โดยจะคอยขายให้กับบริษัทพี. ซึ่งได้ราคาแพง ถ้าจะรับซื้อต้องซื้อในราคาของบริษัทพี. รับซื้อ จึงทำให้บริษัทส่งออกอื่นๆ สั่งยกเลิกสัญญาส่งสินค้าไปต่างประเทศจำนวนมาก เพราะผู้ต้นทุนราคาหอมที่บริษัทพี. สร้างขึ้นไม่ไหว จึงเหลือบริษัทพี. เพียงบริษัทเดียวที่รับซื้อหอมอยู่ และหลังจากนั้น ไม่นานนักหอมก็ราคาตกลงมา จากกิโลกรัมละ 7-8 บาท เหลือกิโลกรัมละไม่ถึงสองบาท จนกลายเป็นเหตุการณ์ชาวสวนหอมเดินทางเข้าทำเนียบในกลางเดือนมีนาคม พ.ศ. 2532 และเกิดเหตุการณ์เผาโกดังเก็บหอมหัวใหญ่ขององค์การคลังสินค้าเกิดขึ้น ในกลางเดือนพฤษภาคมปีเดียวกัน

สำหรับการเข้าไปจัดตั้ง เครือข่ายผู้เพาะปลูกในระดับหมู่บ้านหรือการรวบรวมหอม จากชาวสวนไปยังจุดรับซื้อนั้น จรัสจะมีเครือข่ายผู้นำทำหน้าที่เหมือนตัวแทนตนเองกระจายอยู่ทั่วไปตามพื้นที่การเพาะปลูกในหมู่บ้านต่างๆ และเครือข่ายผู้นำเหล่านี้จะเป็นผู้ที่ชาวบ้านให้ความนับถือหรือมีตำแหน่งหน้าที่การงานอยู่ในหมู่บ้าน หรือบางคนเป็นญาติกับจรัส เช่น แก้วปิ่น เป็นผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้านสันตะยอมปิ่น (ลิก) เป็นพ่อค้าเร่บ้านแก้วแล พันธุ์เป็นพ่อหลวงบ้านหัวฝาย เครือข่ายผู้นำที่สำคัญของจรัสเหล่านี้จะมีรถกระบะเป็นของตนเองสำหรับขนหอม ไปยังจุดรับซื้อของบริษัท ซึ่งจรัสจะคอยช่วยเหลือและสนับสนุนด้านการเงินให้กับเครือข่ายเหล่านี้ เพื่อให้มีความคล่องตัวในการรวบรวมมากขึ้น ซึ่งสามารถสร้างเป็นแผนภูมิในการรวมผลผลิตในส่วนที่เป็นเครือข่ายของจรัสได้ตั้งแผนภูมิที่ 5.1



แผนภูมิที่ 5.1 แสดงเครือข่ายการรวบรวมผลผลิตของจรัลให้กับบริษัทพี.



ที่มา การสำรวจภาคสนามปีพ.ศ. 2535

เครือข่ายพ่อหลวงรงค์ การขึ้นมาเป็นเครือข่ายรวบรวมผลผลิตของพ่อหลวงรงค์ให้กับบริษัทพี. นั้น จรัลเป็นผู้แนะนำให้บริษัทเข้ามาทาบตามเพราะเป็นผู้ที่ได้รับความเชื่อถือจากชาวบ้านสูงจนได้รับเลือกเป็นผู้ใหญ่บ้านและนอกจากนี้พ่อหลวงรงค์ยังเป็นผู้ค้าหอมรายใหญ่ของกิ่งอ. แม้วางคนหนึ่งที่รวบรวมหอมส่งขายให้กับแผงขายส่งที่ปากคลองตลาดและตลาดขายส่งต่างจังหวัด ทำให้พ่อหลวงมีเครือข่ายชานาผู้ปลูกหอมอยู่จำนวนมากก่อนหน้านี้แล้ว โดยเฉพาะเครือข่ายผู้ปลูกหอมที่เข้าหาพ่อหลวงรงค์ทำในบ้านกัวแล ซึ่งมีพื้นที่จำนวนมากกว่า 50 ไร่ ผลผลิตรวมประมาณ 200,000-300,000 กิโลกรัมต่อปี พ่อหลวงได้เข้ามาเป็นเครือข่ายรวบรวมให้กับบริษัทพี. ในช่วงปีพ.ศ. 2533 เป็นต้นมา ยุทธวิธีในการรวบรวมนั้นก็เช่นเดียวกับจรัลที่ลงไปสนับสนุนเครือข่ายผู้เพาะปลูกของตนเอง ในช่วงการผลิต

และขอรับซื้อในช่วงเก็บเกี่ยว

โดยได้รับปัจจัยทุนจากบริษัทพี. มาก่อนด้วยการเซ็นสัญญาส่งหอมอย่าง เป็นทางการกับบริษัท และบริษัทก็จะจ่ายเงินล่วงหน้ามาก่อนจำนวนครึ่งหนึ่งของราคาผลผลิตที่จะรับซื้อตามเงื่อนไขของระบบพันธสัญญาแบบเป็นทางการ เงินครึ่งหนึ่งที่รับมานั้นพ่อหลวงจะนำมาใช้จ่ายในรูปของการซื้อปัจจัยการผลิต เช่น ปุ๋ยเคมี สารปราบศัตรูพืช มาจำหน่ายให้กับเครือข่ายผู้ปลูกในรูปแบบสินเชื่อระยะยาว หรือนำไปใช้สำหรับการสนับสนุนเครือข่ายรถที่ช่วยพ่อหลวงขนส่งหอมให้กับบริษัท ซึ่งไม่สามารถใช้รถขนาดใหญ่ลงไปชนในทุ่งนาได้ จึงเป็นอีกสาเหตุหนึ่งที่ทำให้บริษัทพี. ต้องแสวงหาเครือข่ายรวบรวมในท้องถิ่น และเลือกพ่อหลวงรงค์ ผู้กว้างขวางในบ้านก๊วแลเป็นผู้รวบรวมผลผลิตให้ ซึ่งมีทั้งหอมและรถสำหรับการขนส่งอย่างน้อยแปดคันที่สามารถบรรทุกหอมให้กับบริษัทได้ไม่ต่ำกว่าหนึ่งหมื่นกิโลกรัมต่อวัน

นอกจากนี้พ่อหลวงรงค์ยังมีแรงงานที่เป็นเครือข่ายผู้เช่านาและผู้ได้อุปถัมภ์มาผลิตเปลี่ยนรับจ้างหรือช่วยเหลือได้วันละ ไม่น้อยกว่า 20 คนสำหรับการขนหอม คัดหอม บรรจุ โดยที่บริษัทพี. ไม่ต้องมาจัดการ ดังนั้นจึงไม่ใช่เรื่องแปลกที่ชาวบ้านจะซุบซิบว่า บริษัทได้ตอบแทนคุณงามความดีของพ่อหลวงรงค์ด้วยการซื้อรถเก๋ง โตโยต้า โคโรลา คำนามให้กับพ่อหลวงเพื่อรักษา "มือดี" ไว้กับบริษัทนานๆ นอกจากค่าตอบแทนอื่นๆ ที่เป็นสัญญาผูกพันในการทำงานตามปกติ เช่น ค่ารวบรวมกิโลกรัมละ 10-20 สตางค์ โบนัสเมื่อรวบรวมได้ถึง 50,000 กิโลกรัม หรือรายได้ที่มาจาก การซื้อถูกจากชาวสวนในตอนต้นปีมาขายแพงให้กับบริษัทพี. ตอนช่วง เก็บเกี่ยวผลผลิต ฯลฯ ค่าตอบแทนที่น่าพอใจเช่นนี้จึงทำให้พ่อหลวงรงค์อยู่กับบริษัทพี. มาจนถึงทุกวันนี้ และชาวบ้านต่างรับรู้กันทั่วไปว่าพ่อหลวงรงค์คือ "มือ" อีกข้างหนึ่งของบริษัทพี. เช่นเดียวกับจรัส

จึงเป็นเรื่องปกติอีกเหมือนกันที่พ่อหลวงจะนำมืออบจากบ้านก๊วแลที่เป็นลูกบ้านของตนมาชุมนุมคัดค้านการดำเนินนโยบายการบริหารสหกรณ์ของสมัชชาที่เสนอว่า "หอมทุกหัวต้องผ่านสหกรณ์" เป็นเรื่องที่เป็นไปไม่ได้และไม่ควรยอมรับนโยบายนี้ เพราะจะไม่มีบริษัทใดมารับซื้อกับสหกรณ์ และเมื่อถึงเวลานั้นสมาชิกสหกรณ์จะไม่มีที่ขายผลผลิตและพร้อมกับเสนอว่าสหกรณ์ฯ ควรดำเนินนโยบายเสรีให้บริษัทไปรับซื้อหอมจากผู้ปลูกโดยตรงเลยจะดีกว่า อย่างไรก็ตามการคัดค้านครั้งนี้สมัชชาประธานสหกรณ์ต้องแก้เกมส์ด้วยการเกณฑ์เครือข่ายของตนเอง ที่มีปริมาณมากกว่ามาชุมนุมร่วมด้วย และใช้อำนาจประธานเปิดประชุมใหญ่สามัญวิสามัญ เพื่อขอประชามติจากสมาชิกว่าจะให้สหกรณ์ดำเนินนโยบายเสรีหรือให้ "หอมทุกหัวต้องผ่านสหกรณ์" ซึ่งจบลงด้วยชัยชนะรอบแรกของสมัชชา ประธานสหกรณ์ เครือข่ายบริษัท PD และห้อง

เย็น โพธิ์ทอง

เครือข่ายสนิท ก่อนหน้าที่จะเป็นเครือข่ายรวบรวมผลผลิตให้กับบริษัทฯ นั้น สนิทถือว่าเป็นผู้นำสำคัญ ในการปกป้องสหกรณ์ไม่ให้ถูกแทรกแซงจากบริษัทส่งออกในหลายรูปแบบ สนิทได้รับการยอมรับจากชาวบ้านให้เข้ามาเป็นกรรมการสหกรณ์ บ้านเกิดด้วยการผลักดันของกลุ่มสะสมทุนบ้านดอนเปา ซึ่งมีสมาชิกอยู่ประมาณ 40-60 คน และมีการประกาศสนับสนุนอย่างเต็มที่ของพ่อสุขค่านักต่อสู้ยศสหพันธ์ชาวไร่ชาวนา และให้ความมั่นใจแก่ชาวบ้านในเขตด. บ้านเกิดด้วยการรับรองนักสู้คนนี้อย่างเจียบๆ ของพ่อน้อยบุรุษหรือรู้จักกันในนาม "บุรุษเคร่ง" กรรมการสหกรณ์ผู้ถือความถูกต้องและความยุติธรรมของสังคมเป็นบรรทัดฐานของการดำเนินชีวิตและสังคม

แรงหนุนจากหลายฝ่าย ทำให้สนิทเข้ามาเป็นกรรมการสหกรณ์ได้โดยไม่ยากนัก แม้ว่าสนิทจะเป็นคน"จน"ก็ตาม ประกอบบุคคลิกส่วนตัวที่เอาจริง เอาจังและตรง ไปตรงมาก็ทำให้สนิทได้รับการยอมรับจากชาวบ้านเพิ่มมากขึ้น ทั้งในฐานะกรรมการสหกรณ์และประธานกลุ่มสะสมทุนบ้านดอนเปาที่เลือกสนิทมาเป็นประธานอีกตำแหน่งหนึ่งในช่วงปลายปีพ.ศ. 2530

สนิทได้ถูกคัดเลือก จากฐานสมาชิกกลุ่มสะสมทุนและสมาชิกกลุ่มย่อยของสหกรณ์หอมหัวใหญ่บ้านดอนเปาให้เข้ามาเป็นหนึ่งในสิบห้าของคณะกรรมการบริหารสหกรณ์สูงสุด ในช่วงภายหลังวิกฤตการณ์ราคาหอมหัวใหญ่ตกต่ำในปีพ.ศ. 2532 เพื่อเข้าไปทำหน้าที่ตรวจสอบการดำเนินการบริหารสหกรณ์ที่เป็นเครือข่ายของกลุ่มทุน ซึ่งก็ไม่ได้ทำให้ผู้สนับสนุนผิดหวัง สนิทต่อต้านอำนาจของบริษัทต่างๆ ภายในกรรมการสหกรณ์ จนได้ตำแหน่งเกือบสูงสุดในฐานะรองประธานสหกรณ์ผู้ปลุกหอมหัวใหญ่ถึงสองสมัยระหว่างพ.ศ. 2532/2533 และระหว่างพ.ศ. 2534/2535 การเข้ามาเป็นกรรมการสหกรณ์แม้ว่าจะทำให้สนิทปกป้องสหกรณ์ได้ไม่มากนัก เนื่องจากสนิทเข้าไปเป็นกรรมการเพียงคนเดียวเมื่อเปรียบเทียบกับเครือข่ายของบริษัทที่ส่งคนเข้าไปเป็นกรรมการเป็นทีม จึงทำให้สนิทมีเสียงในสหกรณ์จำนวนน้อยเมื่อโหวตเสียงในการปรับปรุงการบริหารสหกรณ์ สนิทมักจะพ่ายแพ้เสมอ เช่น ข้อเสนอของสนิทให้กรรมการสหกรณ์กู้เงินธกส. มาทำการค้าเองแทนที่จะนำเงินสัญญาล่วงหน้าของบริษัทมาซื้อหอมจากสมาชิก ก็ได้รับการปฏิเสธ หรือการลงประชามติของกรรมการจะต้องผ่านการประชุมของกรรมการก่อน ไม่ใช่ทำไปแล้วจึงมาขอประชามติที่หลังก็ได้รับการปฏิเสธ และอีกหลายๆ กรณีที่สนิทพยายามสู้เพื่อให้สหกรณ์เป็นฐานสำหรับการต่อรองกับบริษัทส่งออกอย่างแท้จริง ก็จะถูกจบลงด้วยการพ่ายแพ้ต่อกรรมการคนอื่นที่เป็นเครือข่ายของบริษัทเช่นกัน

ผลดีจากการเข้ามาเป็นกรรมการสหกรณ์ของสมาชิก ทำให้สมาชิกเห็นช่องทางการค้ามากขึ้นในช่วงแรกๆ ที่เข้ามาเป็นกรรมการ สมาชิกได้บรรยายของตนเองเป็นผู้ทำการค้าโดยการลงไปเหมาสวนจากญาติพี่น้องหรือเพื่อนบ้านมาแยกเกรดส่งให้สหกรณ์ จากข้อมูลที่สมาชิกได้รับรู้ว่าสหกรณ์ต้องการผลผลิตส่งให้ลูกค้าจำนวนเท่าใดในแต่ละวัน การค้าหอมของสมาชิกได้สร้างฐานะให้กับสมาชิกมากขึ้น จนสามารถซื้อรถกระบะสำหรับลงไปเหมาสวนเองได้โดยไม่ต้องเช่ารถ ประกอบกับสมาชิกเป็นที่ไว้วางใจของชาวบ้านเป็นอย่างดี จึงสามารถซื้อหอมเป็นเงินเชื่อระยะสั้นได้ ทำให้สมาชิกทำการค้าได้คล่องตัวขึ้นแม้จะไม่มีเงินสำรองก็ตาม

ก่อนที่จะเข้ามาเป็นเครือข่ายรวบรวมให้กับบริษัทฯ นั้น สมาชิกได้รวบรวมหอมส่งให้กับบริษัทฟีดี้และแผงปากคลองตลาดมาก่อน เมื่อเขาหลุดจากกรรมการสหกรณ์ในช่วงปีการเพาะปลูกพ.ศ. 2533/2534 จึงได้ออกมาค้าขายเต็มตัว ในรูปแบบการค้าแบบซื้อก่อนจ่ายทีหลังกับญาติพี่น้อง และเพื่อนบ้านหรือซื้อสดบ้างตามสมควร การเปลี่ยนแปลงที่ทำให้สมาชิกต้องเลิกค้ากับบริษัทฟีดี้ขึ้น เกิดจากบริษัทฟีดี้และบริษัทฟีดี้ ได้ร่วมกันทำลายพ่อค้ารายย่อยในท้องถิ่น ในฐานะพ่อค้าคนกลางให้มาทำหน้าที่รวบรวมหอมส่งให้กับบริษัทอย่างเดียว โดยให้ประโยชน์พ่อค้ารายย่อยเหล่านั้น จากเปอร์เซ็นต์การรวบรวมเท่านั้น ด้วยการให้เครือข่ายของตนเอง ลงไปซื้อเหมาสวนในราคาที่แพงเกินกว่า พ่อค้ารายย่อยเหล่านั้นจะได้กำไร เมื่อนำไปขายที่แผงขายส่งหรือแม้แต่การขายให้บริษัท การกระทำดังกล่าวทำให้สมาชิกต้องเลิกทำการค้าเองไปในที่สุด แล้วกลับมาเป็นผู้รวบรวมหอมให้กับบริษัทฯ ด้วยการทาบตามของจรัลอีกเช่นกัน แม้ว่าสมาชิกจะเคยปฏิเสธไปแล้วครั้งหนึ่งก็ตาม

สมาชิกก็เช่นเดียวกับพ่อหลวงรงค์ที่ชาวบ้านต่างซุบซิบกันว่า สร้างบ้านใหม่สองชั้นราคาเกือบล้านบาทนั้น เป็นผลมาจากเข้าไปเป็นกรรมการสหกรณ์ครั้งใหม่ในฐานะเครือข่ายบริษัทฟีดี้ จนสามารถไปกำหนดนโยบายสหกรณ์ ให้รวบรวมหอมและขายหอมให้บริษัทในรูปแบบสัญญาซื้อขายล่วงหน้า จะช่วยให้ชาวบ้านได้ดี อันเป็นนโยบายการดำเนินงานของสหกรณ์ในช่วงปีการเพาะปลูกพ.ศ. 2534/2535 และถูกโค่นล้มอีกครั้ง โดยกลุ่มสมพิชัยในปีพ.ศ. 2535/2536

วิธีการที่สอง การแทรกแซงการดำเนินงานของสหกรณ์ เป็นอีกวิธีการหนึ่งที่กลุ่มทุนใช้สำหรับการแย่งสลายการต่อรองของชาวนา ในขณะที่เดียวกันก็ทำให้สหกรณ์ ซึ่งเป็นองค์กรต่อรองของชาวนา กลายเป็นองค์กรที่เกื้อต่อผลประโยชน์ของกลุ่มทุนที่เข้าไปแทรกแซงด้วย

วิธีการแทรกแซงนั้นกลุ่มทุนจะดำเนินการด้วยการเข้าไปมีบทบาทในการสนับสนุนเครือข่ายผู้



รวบรวมผลผลิตของตนเอง เข้าไปเป็นคณะกรรมการบริหารสหกรณ์ฯ ผู้ปลูกหอมหัวใหญ่ โดยเฉพาะการเข้าไปเป็นผู้บริหารระดับบน เช่น ประธาน รองประธาน เลขานุการ เภรณัติก ซึ่งคณะกรรมการเหล่านี้จะเป็นผู้มีบทบาทสำคัญในการกำหนดนโยบายของสหกรณ์ฯ ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาของการเกิดขึ้นของสหกรณ์ฯ ผู้ปลูกหอมหัวใหญ่ ตั้งแต่ปีพ.ศ. 2528 จนถึงปัจจุบัน (พ.ศ. 2535) คณะกรรมการบริหารสหกรณ์ฯ จะถูกครอบงำโดยกลุ่มทุนพ่อค้ามาตลอดมีน้อยมากที่ชาวนาผู้ปลูกหอม จะได้มีโอกาสเข้าไปเป็นคณะกรรมการบริหารระดับบน เช่น ในปีแรกที่มีการจัดตั้งสหกรณ์ฯ ตำแหน่งประธานสหกรณ์ฯ ก็เป็นของพ่อค้าท้องถิ่น ซึ่งมีสายสัมพันธ์กับบริษัทส่งออกขนาดใหญ่บริษัทหนึ่ง 3 ปีต่อมา แม้ว่าประธานจะเป็นชาวนา แต่ผู้มีบทบาทที่แท้จริงในสหกรณ์ฯ ก็คือ เลขานุการที่ทำหน้าที่ผู้จัดการอีกด้วย จวบจนกระทั่งปัจจุบันประธานก็ยังเป็นกลุ่มทุนพ่อค้าท้องถิ่น ที่มีเส้นสายโยงใยเป็นเครือข่ายรวบรวมผลผลิตให้กับบริษัทส่งออกและห้องเย็นด้วยเช่นกัน จะต่างกับประธานคนแรกเพียงแค่วิธีที่สังกัดเท่านั้น

ดังนั้น ทิศทางในการดำเนินนโยบายของคณะกรรมการสหกรณ์ฯ ที่ผ่านมา จึงมักจะเอื้อผลประโยชน์ให้กับกลุ่มทุนพ่อค้ามากกว่าชาวนาผู้ปลูกหอมหัวใหญ่ และการเข้ามาของคณะกรรมการที่เป็นกลุ่มทุนพ่อค้าจะเข้ามาเพื่อแสวงหาผลประโยชน์จากการบริหารงานของสหกรณ์ฯ มากกว่าจะเข้ามาเป็นตัวแทนชาวนาที่พ้องควรไปต่อรองกับพ่อค้า

ซึ่งช่องทางการได้ผลประโยชน์จากการบริหารงานสหกรณ์ฯ นั้น มีมากมายที่มาจาก การปรับเปลี่ยนนโยบาย จากการต่อรองกับพ่อค้า มาร่วมมือกับพ่อค้า โดยเฉพาะ การเปลี่ยนแปลงหลักการ "รวมกันขาย เพื่อต่อรองราคา" มาเป็น "รวมกันขายให้บริษัท เพื่อเอาเปอร์เซ็นต์จากรวบรวม" การกำหนดให้สหกรณ์ฯ ทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้ากับบริษัทส่งออก หรือบริษัทแปรรูปอาหารได้กลายเป็นนโยบายสำคัญของคณะกรรมการบริหารสหกรณ์ฯ เครือข่ายของกลุ่มทุนผู้ส่งออก นำมาใช้เป็นข้อเรียกร้องให้สมาชิกต้องส่งหอมขายให้กับสหกรณ์ฯ โดยอ้างความชอบธรรมกับสมาชิกว่าเป็นเครื่องมือในการต่อรอง แต่ในทางปฏิบัติจริงแล้ว ข้อเรียกร้องดังกล่าว ก็คือผลประโยชน์ ที่กลุ่มทุนพ่อค้าท้องถิ่นจะได้ผลประโยชน์ จากเปอร์เซ็นต์การรวบรวมผลผลิตให้กับบริษัท ที่เป็นเครือข่ายของตน และผลประโยชน์อื่น ๆ ที่สมาชิกส่งผลผลิตเข้าสหกรณ์ฯ เช่น จากการโก่งตราซั้ง, การเช็คจำนวนหอม, การรับจ้างบรรจุ ในขณะที่กลุ่มทุนพ่อค้าส่งออกได้ผลผลิตที่มีปริมาณ คุณภาพ และระยะเวลาการส่งมอบที่แน่นอน โดยที่ไม่จำเป็นต้องไปตระเวนเหมามาสวนเหมือนดังที่ผ่านมา และไม่ต้องรับภาระหอมลอดไซส์ที่เหลือจากการส่งออก เมื่อการผลักดันให้สหกรณ์ฯ ดำเนินนโยบายบังคับให้สมาชิกสหกรณ์ฯ ต้องทำสัญญา

ซื้อขายล่วงหน้ากับบริษัทหรือสหกรณ์ฯ ในปีการเพาะปลูก พ.ศ. 2534/2535 ได้เป็นผลสำเร็จ โดยมีมาตรการการลงโทษด้วยการตัดเมล็ดพันธุ์ ไม่ให้เพาะปลูกในปีต่อไปสำหรับผู้ไม่ปฏิบัติตามข้อกำหนดของ สหกรณ์ฯ เป็นเครื่องมือสำหรับการรวบรวมผลผลิตให้กับบริษัทและสหกรณ์ รูปแบบพันธสัญญาแบบใหม่จึง ได้ถูกนำมาใช้อีกครั้งหนึ่ง เพื่อเป็นเครื่องมือสลายการต่อรองของชาวนา และสร้างผลประโยชน์ให้กับกลุ่มทุนพ่อค้า ดังเช่นปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นในปีการเพาะปลูก 2534/2535 ที่จะกล่าวต่อไปนี้

สำหรับในปีการเพาะปลูก พ.ศ. 2534/2535 กลุ่มทุนพ่อค้านายหน้าผู้รวบรวมผลผลิตให้กับ บริษัทส่งออก (ไม่น้อยกว่า 10 คน จากกรรมการบริหารสหกรณ์ฯ ทั้งหมด 15 คน) สามารถเดิน เกมส์แข่งขันจนชนะการเลือกตั้ง และได้เข้าไปเป็นกรรมการบริหารสหกรณ์ฯ ได้อย่างที่ต้องการ ด้วยการสนับสนุนทางการเงินของบริษัทส่งออกที่ตนเองสังกัดอยู่ เหตุการณ์นี้เป็นเรื่องทั่วไปที่ชาวนา สมาชิกสหกรณ์ฯ ต่างรับรู้ทั่วกัน

"ใครก็รู้ว่าอำยหดกับพ่อหลวงรงค์พาประธานกลุ่มย่อย ไปเลี้ยงที่ร้าน อาหารสันป่าตอง ก่อนจะมีการเลือกตั้งกรรมการบริหารสหกรณ์ฯ ใคร ได้อะหยิ่งไปอย่างไฉนเขาอยู่ ที่แน่ๆ อำยหดได้เป็นประธานสหกรณ์"  
(สัมภาษณ์ผู้ส่ง : 2535)

การเข้าไปดำเนินงานบริหารสหกรณ์ฯ ของกลุ่มพ่อค้านายหน้า ได้มีอิทธิพลของบริษัทส่งออก มากำหนดอยู่บ้างพอสมควร โดยเฉพาะเมื่อประธานสหกรณ์ฯ เชิญเจ้าของบริษัทส่งออกเข้ามาเป็นที่ปรึกษาสหกรณ์ฯ ในการกำหนดนโยบายด้านการผลิตและการตลาด ซึ่งตัวนโยบายได้แสดงให้เห็นว่า เป็นนโยบายที่เอื้ออำนวยให้ผลประโยชน์ กับบริษัทมากกว่าพิกษผลประโยชน์ให้กับเกษตรกร กล่าวคือ ในด้านการผลิต สหกรณ์ฯ เปิดโอกาสให้กลุ่มทุนผู้ส่งออกเข้ามามีส่วนกำหนดวางแผนการผลิต จัดตารางการเพาะปลูกและการถอนหอมของเกษตรกร ให้ตรงกับความต้องการรับซื้อของบริษัท โดยให้เกษตรกรต้องมาทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้ากับบริษัท หรือทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้ากับสหกรณ์ฯ ก็ได้ แล้วสหกรณ์ฯ จะดำเนินการจัดสรรเมล็ดพันธุ์ให้อย่างน้อยคนละ 1 ไร่

ส่วนในด้านการตลาด สหกรณ์ฯ มีข้อบังคับให้สมาชิกต้องขายหอมผ่านระบบสหกรณ์ฯ ไม่น้อยกว่า 500 กิโลกรัม / การได้รับการจัดสรรเมล็ดพันธุ์ไปจำนวน 1 ไร่ ส่วนตลาดรองรับผล

ผลิตของสมาชิกนั้น สหกรณ์ฯ จะทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้าให้กับบริษัทที่เข้าร่วมโครงการ โดยสหกรณ์ฯ จะทำหน้าที่เป็นเพียงผู้รวบรวมผลผลิตส่งให้กับบริษัท โดยคิดค่ารวบรวมส่ง กิโลกรัมละ 10 สตางค์ โดยที่บริษัทที่เข้าร่วมโครงการจะต้องจ่ายเงินล่วงหน้าให้กับสหกรณ์ฯ 50% เช่นเดียวกับการจ่ายให้เกษตรกร การเปิดโอกาสให้กลุ่มทุนเข้าร่วมกำหนดการผลิตของเกษตรกรในลักษณะดังกล่าว ปรากฏว่ามีกลุ่มทุนเข้าร่วมตามนโยบายสหกรณ์ฯ เพียง 2 บริษัท คือ บริษัทพี. ซึ่งประธานสหกรณ์ฯ ได้เชิญตัวแทนของบริษัทมาเป็นที่ปรึกษาสหกรณ์ฯ กับบริษัทพี.ดี. ที่รองประธานสหกรณ์ฯ ในปัจจุบัน คือ อติตพ่อก้านายหน้ารวบรวมผลผลิตส่งให้กับบริษัทพี.ดี. โดยทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้ารวมทั้งสิ้น 2,841,950 กิโลกรัม โดยเป็นหอมซื้อล่วงหน้าของ บริษัทพี. 1,420,650 กิโลกรัม ของบริษัทพี.ดี. 1,421,300 กิโลกรัม ซึ่งเป็นหอมเบอร์ 0 ทั้งหมด คือขนาด 7-8 เซนติเมตร และขนาด 8 เซนติเมตรขึ้นไป โดยกำหนดราคาและเวลาการรับซื้อดังที่แสดงในตาราง 5.1

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางที่ 5.1 แสดงการรับซื้อขายหอมม่วงหน้าระหว่างสหกรณ์ฯ กับบริษัทผู้ส่งออก

ระยะเวลาการส่งมอบ	ราคารับซื้อ บาท/กก.	บริษัทผิ. จำนวน/กก.	บริษัทผิ.ดี. จำนวน/กก.
<b>งวดที่ 1</b>			
1-9 ก.พ. 2535	6.00	115,500	115,500
11-19 ก.พ. 2535	5.50	182,500	190,250
21-27 ก.พ. 2535	5.00	331,900	325,000
<b>งวดที่ 2</b>			
1-9 มี.ค. 2535	4.00	105,750	105,550
11-19 มี.ค. 2535	4.00	245,000	245,200
21-29 มี.ค. 2535	4.00	439,500	438,900
<b>รวม</b>		<b>1,420,650</b>	<b>1,421,300</b>

ที่มา บันทึกข้อตกลงการซื้อขายหอมหัวใหญ่ระหว่างสหกรณ์ผู้ปลูกหอมหัวใหญ่สันป่าตอง จำกัด กับ บริษัทผู้ส่งออก

การตกลงทำสัญญาซื้อขายหอมม่วงหน้าได้มีผลสำคัญต่อการกำหนดมาตรการควบคุมสมาชิกให้ต้องดำเนินตามแผนที่คณะกรรมการสหกรณ์ฯ วางไว้ โดยการกำหนดสมาชิกต้องส่งหอมผ่านสหกรณ์ฯ อย่างน้อย 500 กิโลกรัม / หนึ่งปอนด์ ดังที่กล่าวมาแล้ว แต่ถ้าไม่ส่งจะถูกคณะกรรมการลงโทษโดยการตัดเมล็ดพันธุ์ในปีการเพาะปลูกต่อไป

การกำหนดมาตรการดังกล่าวได้มีผลบังคับโดยตรงให้สมาชิกสหกรณ์ฯ จำนวน 2,160 คน ต้องเข้าสู่ระบบพันธสัญญาทุกคน โดยเฉลี่ยรายละ 1,310.78 กิโลกรัม แม้ว่าบางรายจะไม่เต็ม



ใจที่จะเข้าสู่สัญญาก็ตามแต่มาตรการการลงโทษด้วยการตัดเมล็ดพันธุ์ได้เป็นเงื่อนไขที่สร้างความปลอดภัยให้กับเกษตรกรมากพอสมควร การเข้าสู่สัญญาจึงเป็นช่องทางที่เกษตรกรต้องเลือก เมื่อสหกรณ์ฯหอมหัวใหญ่ในปีการเพาะปลูกพ.ศ. 2534/2535 ได้ดำรงสถานะเป็นตัวแทนของกลุ่มทุนไปแล้ว ดังนั้น ธุรกรรมของความสัมพันธ์ระหว่างชาวนากับสหกรณ์ฯหอมหัวใหญ่ภายใต้ระบบพันธสัญญาแบบใหม่จึงเป็นสิ่งที่ต้องทำความเข้าใจ

สาเหตุที่มาจากรัฐ การไร้อำนาจการต่อรองของชาวนาเรื่องราคาผลผลิตนั้น เป็นสิ่งที่ปฏิเสธไม่ได้ว่า รัฐได้เข้าไปมีส่วนที่ทำให้การต่อรองของชาวนาไม่สามารถเกิดขึ้นได้ ซึ่งการอธิบายปัญหาการตกต่ำของราคาหอมหัวใหญ่ในแง่มุมมองของการต่อรองนั้น รัฐจะโยนปัญหาไปที่ชาวนาว่า เป็นเพราะปัญหาของตัวชาวนาเองที่รวมกันไม่ได้ เช่น "ชาวนาไม่มีเอกภาพ" "ชาวนาเห็นแก่ประโยชน์ส่วนตัว" "ชาวนาไม่เข้าใจสหกรณ์ฯ" "ชาวนาเอาหอมไปขายให้พ่อค้าเอง" จึงไม่สามารถต่อรองกับนายทุนได้ เลยทำให้พบกับปัญหาราคาหอมหัวใหญ่ตกต่ำ การแก้ไขปัญหาคือจะทำให้การต่อรองเกิดขึ้นได้ขึ้นอยู่กับชาวนาผู้ปลูกหอมเองเท่านั้นที่จะต้องรวมตัวกันเอง การอธิบายปัญหาดังกล่าวมักจะเป็นการอธิบายของเจ้าหน้าที่รัฐในระดับปฏิบัติงาน ในพื้นที่เพื่อลดความขัดแย้งที่จะเกิดขึ้นระหว่างชาวนาผู้ปลูกหอมกับพ่อค้าส่งออก มากกว่าที่จะนำไปสู่การปฏิบัติเพื่อแก้ไขปัญหาคือจริง

ดังนั้น การอธิบายการตกต่ำของราคาผลผลิตในแง่มุมมองการต่อรองจึงมิได้อยู่ในความสนใจของรัฐเท่าไรนัก เมื่อเปรียบเทียบกับการอธิบายการตกต่ำของราคาผลผลิตที่มาจากกรขึ้นลงของปริมาณสินค้าในตลาด ที่มีแนวทางปฏิบัติที่ชัดเจนที่จะนำไปสู่การแก้ไขปัญหาคือในเรื่องการวางแผนการผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดดังที่กล่าวไปในตอนต้น ส่วนปัญหาการไร้อำนาจการต่อรองของชาวนาจะถูกอธิบายไปในแง่มุมมองของปัญหาการศึกษา ปัญหาจิตสำนึกและพฤติกรรมของชาวนา ซึ่งขึ้นอยู่กับตัวชาวนาเองไม่ใช่บทบาทของรัฐ หรือถ้าจะมีบทบาทอยู่บ้างก็เพียงการให้การศึกษา การอบรมหลักการของสหกรณ์ฯ ที่มีข้อสรุปรวมๆ ก็คือ "ชาวนาต้องร่วมมือกันเองแล้วจึงจะต่อรองได้"

การให้ความสำคัญกับปัญหาการไร้อำนาจการต่อรองชาวนาอยู่ที่จิตสำนึกและปัญหาการศึกษาของชาวนาจึงทำให้รัฐมองไม่เห็น หรือวางเฉยที่จะอธิบายหรือแก้ปัญหาคือการไร้อำนาจการต่อรองของชาวนาในแง่มุมมองอื่นๆ โดยเฉพาะในแง่มุมมองทางเศรษฐกิจ และแง่มุมมองทางนโยบาย แม้ว่าจะมีข้อเรียกร้องของชาวนาให้รัฐเข้ามาดำเนินก็ตาม เช่น การอธิบายของบุญส่งในแง่มุมมองทางเศรษฐกิจว่า

"ปัญหาราคาหอมจะแก้ได้ถ้ารัฐเข้ามาช่วยแต่ๆ บ่ต้องเข้ามาแทรกแซง  
ทุกปี รัฐทุ่มมาเลย 5 ล้าน 10 ล้าน เต๋อเดียวหื้อสหกรณ์ฯ สร้าง  
ห้องเย็นไว้รวบรวมหอมจากสมาชิก บ่หื้อหอมเน่า แล้วทยอยขายเป็น  
เต๋อ ถ้ามีห้องเย็นแล้ว นายทุนก่มาเต็ก (มากดซี) บ่ได้แท้แล้ว..."  
(สัมภาษณ์ บุญส่ง : 2535)

เช่นเดียวกับธนัด เลขาฯ สหกรณ์ที่อธิบายการไว้อำนาจการต่อรองของชาวนาและบทบาท  
ของรัฐที่ควรจะทำเนื่การว่า

"การหื้อสหกรณ์ฯ ต่อรองกับนายทุนได้ สหกรณ์ฯต้องมีเงินค้ำส่งออก  
เอง ธกส.ต้องเข้ามาช่วย จะหื้อยืม หรือหื้อกู้ดอกเบี้ยต่ำกว่ามา  
พาณิชย์ต้องเปิดตลาดหอมต่างประเทศหื้อ ถ้าเญยะจะอื้อได้สหกรณ์ฯอยู่  
ได้ ชาวสวนอยู่ได้บ่ต้องไปจ้อตลาดนายทุน" (สัมภาษณ์ ธนัด : 2535)

นอกจากชาวนาจะอธิบายปัญหาการไว้อำนาจการต่อรองของสหกรณ์ฯ ที่มาจากข้อจำกัดตัว  
สินค้าที่เน่าเสียง่าย ความไม่เพียงพอของการสะสมทุนและข้อจำกัดในการเข้าถึงตลาดแล้ว ชาวนายัง  
มองเห็นว่า ปัญหาราคาหอมหัวใหญ่และการไว้อำนาจการต่อรองเป็นปัญหาทางนโยบายและทางการเมือง  
ดัง เช่นข้อเสนอที่เป็นข้อเรียกร้องของฟ่อน้อยบุรณ์

"รัฐต้องออกกฎหมายประกันราคาขั้นต่ำหื้อชาวสวนเมื่ก่าไร บ่ใช้ลงมา  
ซื้อในราคาขาดทุน หื้อหอมมันเสี่ยงไปวันๆอย่างหื้อคส. เญยะ ถึงคส.  
บ่ซื้อนายทุนมันก่ซื้ออยู่แล้วในราคามอกอื้อ..." (สัมภาษณ์ สมบูรณ์ :  
2535)

ในขณะที่สนธิ อติตรองประธานสหกรณ์ฯ เห็นว่า การที่จะให้การรวมกันขายของสมาชิก  
สหกรณ์ฯ เพื่อต่อรองราคาประสบผลสำเร็จนั้น รัฐต้องออกกฎหมายหรือประกาศให้บริษัทต้องซื้อหอม

จากสหกรณ์ฯ ด้วย เพราะนายทุนก็มีเครือข่ายที่จะรับซื้อผลผลิตเพื่อส่งออกได้โดยไม่ต้องซื้อจากสหกรณ์ฯ ดังที่กล่าวไปในตอนต้น สนิทได้เสนอว่า

"พาณิชย์ออกกฎหมายมาเลย หรือออกกะหยั่งก็ได้ ที่บังคับให้บริษัทส่งออกต้องซื้อหอมจากสหกรณ์ฯ ถ้าบริษัทไหนมีใบเสร็จจากสหกรณ์ฯ ก็จะสามารถส่งออกได้อย่างนี้สหกรณ์ฯ จะกำหนดราคาหอมได้แน่ๆ และสมาชิกก็จะส่งหอมหือเพราะได้ราคาดี รัฐต้องเสียเงินชดเชยบาทสำหรับการแทรกแซง แต่รัฐบาลบ่กิดจะเงี้ยว" (สัมภาษณ์ สนิท : 2535)

จะเห็นได้ว่า ปัญหาการไร้อำนาจการต่อรองของชาวนาในเรื่องราคาหอมหัวใหญ่นั้น มิได้มีเฉพาะทางด้านแง่มุมจิตสำนึก และการไร้การศึกษาของชาวนาอย่างที่หน่วยงานของรัฐพยายามอ้างเท่านั้น แต่เป็นปัญหาข้อจำกัดอีกหลายๆ ด้านที่มาจากตัวชาวนาเองและนโยบายของรัฐ หรือมาตรการทางกฎหมายที่ไม่เอื้ออำนวยให้การรวมกันขายประสบผลสำเร็จได้ โดยเฉพาะไม่มีมาตรการป้องกันการแทรกแซงของกลุ่มทุนที่จะเข้าทำลายการต่อรองของชาวนาเลย ดังที่ปัญหาที่สนิทสะท้อนออกมาในทางตรงกันข้ามหลักการรวมกันขายถูกเบี่ยงเบนไปใช้เป็นเครื่องการแสวงหาผลประโยชน์ของกลุ่มทุน ด้วยวิธีการอธิบายปัญหาตามหลักการขึ้นลงของอุปสงค์ - อุปทาน ด้วยข้อเสนอการรวมกันขายหอมตามสัญญาข้อตกลงล่วงหน้า ดังที่กล่าวมาในตอนต้น

### 5.3 สรุปวิเคราะห์

การเกิดขึ้นของระบบพันธสัญญาในการปลูกหอมหัวใหญ่นั้น มาจากเงื่อนไขความจำเป็นของกลุ่มทุนและรัฐ ที่มุ่งเข้าไปควบคุมการผลิตของชาวนา ให้อยู่ภายใต้ การบงการของทุน ในช่วงการเปลี่ยนผ่านก่อนเข้าสู่การผลิตแบบทุนนิยมเต็มรูปแบบ การต่อสู้ระหว่างกลุ่มทุนกับชาวนา ในระยะเปลี่ยนผ่านนี้ กลุ่มทุนและรัฐมุ่งเข้าไปควบคุมการผลิตของชาวนา โดยมีเป้าหมายคือ กลุ่มทุนต้องการสร้างหลักประกันและผลประโยชน์ที่แน่นอน จากกระบวนการผลิตการตลาดหอมหัวใหญ่ของชาวนา ในขณะที่รัฐเห็นว่าการเข้าควบคุมการผลิตของชาวนาด้วยกลไกของระบบพันธสัญญา จะเอื้ออำนวยต่อการแก้ไขปัญหา

ความไม่สอดคล้องต้องกัน ของปริมาณการผลิต กับปริมาณความต้องการของตลาด และปัญหาความไม่แน่นอนของราคาผลผลิต

การเข้าไปควบคุมการผลิตของชาวนานั้น กลุ่มทุนอาศัยเงื่อนไขสำคัญหลายประการ เพื่อดึงชาวนาเข้าสู่การผลิตแบบมีพันธสัญญาดังนี้คือ

ประการแรก อาศัยข้อจำกัดของชาวนา ในการเข้าถึงและควบคุมทรัพยากรที่เป็นปัจจัยทุนในการผลิต เป็นเงื่อนไขกำหนดแบบแผนความสัมพันธ์การผลิตและการตลาด ระหว่างชาวนากับกลุ่มทุน ให้ทำการผลิตแบบมีพันธสัญญา ส่วนข้อจำกัดในการเข้าถึงปัจจัยทุนของชาวนานั้น เกิดขึ้นมาจากการเข้าไปทำลายเงื่อนไขการยืมชีพ ของกลุ่มทุนและรัฐ ด้วยการกระตุ้นชาวนาให้ทำการเพาะปลูกเพื่อการค้า เปลี่ยนแบบแผนการใช้ที่ดินที่มีวัตถุประสงค์เพื่อการยืมชีพ มาทำการเพาะปลูกเพื่อแสวงหากำไร ได้ทำให้ชาวนาเข้าไปอยู่ วงจรความสัมพันธ์แห่งการขูดรีดมากยิ่งขึ้น ในขณะที่เดียวกันก็ทำลายการพึ่งตนเอง ทางเทคโนโลยีของชาวนาลง ด้วยการนำเทคโนโลยีชนิดใหม่ ที่อยู่ในการควบคุมของกลุ่มทุน มาเป็นปัจจัยการผลิตหลัก สำหรับการเพาะปลูกพืชเพื่อการค้า ซึ่งชาวนาจะเพาะปลูกได้ ด้วยการเข้าไปพึ่งพากลุ่มทุนและรัฐ บนเงื่อนไขความสัมพันธ์ของการผลิตสินค้า ในรูปแบบต่างๆ

โดยที่ความสัมพันธ์ภายใต้ การผลิตแบบมีพันธสัญญา ได้เป็นขั้นตอนหนึ่ง ของความสัมพันธ์แบบผลิตสินค้า ในช่วงของการเปลี่ยนผ่านก่อน เข้าสู่การผลิตแบบทุนนิยมเต็มรูปแบบ ในช่วงที่กลุ่มทุนมีความต้องการได้วัตถุดิบ การเกษตร ในปริมาณและคุณภาพที่ได้มาตรฐานและสามารถส่งมอบผลผลิต ได้สอดคล้องกับการเดินเครื่องของ โรงงานอุตสาหกรรม

อย่างไรก็ตาม แม้ว่าชาวนาจะต้องอยู่ ภายใต้วงจรความสัมพันธ์ของการผลิต และการแลกเปลี่ยนสินค้า ชาวนามีได้หนึ่ง เจยรองรับการขูดรีดจากความสัมพันธ์ดังกล่าวอยู่ตลอดเวลา ในทางตรงกันข้าม ชาวนากลับพยายามปรับเปลี่ยน รูปแบบความสัมพันธ์แห่งการขูดรีด จากการเข้าควบคุมทรัพยากรอันเป็นปัจจัยทุนในการผลิต ที่อยู่ในการควบคุมของกลุ่มทุน ในหลายลักษณะ เพื่อหลุดออกจากวงจรของการพึ่งพากลุ่มทุน และเป็นเงื่อนไขสำคัญ ของการออกจากกระบวนการขูดรีดส่วนเกินดังกล่าว

ชาวนาได้ใช้วิธีการต่อสู้ทางการเมือง เพื่อปรับเปลี่ยนวิธีการจัดสรรและควบคุมเมล็ดพันธุ์ ที่อยู่ในการควบคุมของกลุ่มทุนให้มาอยู่ภายใต้การจัดการจัดสรรและควบคุม โดยองค์กรของชาวนา แม้ว่าองค์กรของชาวนา จะถูกครอบงำด้วยกลืนอาย ของนายทุนอยู่ก็ตาม แต่คุณูปการขององค์กร ก็ได้สร้างเงื่อนไขใหม่ให้กลุ่มทุนใช้วิธีการควบคุมเมล็ดพันธุ์ มากำหนดการผลิตของชาวนาได้ทั้งหมด และจะยังคงลักษณะ



เช่นนี้ได้ตลอดไป ถ้ากระบวนการเข้าถึงอำนาจรัฐขององค์กรชาวนายังมีศักยภาพอยู่ และอยู่แยกเหนือการควบคุมของรัฐบาลทหารไทย

การใช้วิธีการรวมกลุ่มสะสมทุน หรือการรวมกันซื้อรวมกันขายได้เป็นอีกวิธีการหนึ่ง ของความพยายามออกจากเงื่อนโซการบงการของกลุ่มทุน ภายใต้ระบบพันธสัญญา อันเป็นการปรับตัวเพื่อต่อสู้ในแนวนอน ให้ตนเองสามารถสืบทอดการผลิตต่อไปได้ แต่การปรับตัวในแนวนอน ภายใต้วงจรความสัมพันธ์ของการชุดรีดแบบทุนนิยมนั้น ยังมีพลังการสะสมทุนไม่เพียงพอที่จะปรับเปลี่ยน ความสัมพันธ์แห่งการพึ่งพา จากกลุ่มทุนพ่อค้าได้

การปรับเปลี่ยนเทคโนโลยีในการผลิต ได้เป็นอีกวิธีการหนึ่ง ที่ชาวนาหลายกลุ่มเลือกใช้ เพื่อหลีกเลี่ยงการพึ่งพาเมล็ดพันธุ์จากกลุ่มทุนพ่อค้า โดยการปลูก "หอมเช็ด" (ดูรายละเอียดในบทที่ 3) ซึ่งเป็นความพยายามหนึ่ง ในการที่จะเก็บหัวหอมไว้ทำพันธุ์เองแต่การปรับตัวในลักษณะดังกล่าวไม่สามารถทำได้จริง เนื่องจากหอมหัวใหญ่ถูกผลิตขึ้นมา ด้วยเทคโนโลยีพันธุกรรมชั้นสูง โดยนักชีวพันธุกรรมที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของชาวนา ทำให้การพึ่งตนเองทางเทคโนโลยีไม่ประสบผลสำเร็จมากนัก ซึ่งเช่นเดียวกับความพยายาม ที่จะใช้ปุ๋ยคอกและปุ๋ยหมัก แทนการใช้สารเคมีเพื่อปลูกหอม ซึ่งมีอุปสรรคในการใช้หลายประการ เช่น ไม่มีปุ๋ยคอกที่อยู่ในการควบคุมของชาวนาเหมือนในอดีต เพราะพื้นที่การเลี้ยงสัตว์ได้ถูกเปลี่ยนมาเป็นพื้นที่สำหรับการเพาะปลูกเพื่อการค้าตลอดปี จึงมีชาวนาไม่มากนักที่ทำได้ ซึ่งจะต้องมีแรงงานที่มากพอสำหรับการดูแลสัตว์เลี้ยงการได้ปุ๋ยคอกมาปลูกหอมในปัจจุบัน จึงต้องซื้อจากฟาร์มปศุสัตว์ของนายทุนเท่านั้น

ดังนั้นความพยายามในการหลุดออก จากวงจรการพึ่งพาการผลิตสินค้าจากนายทุน จึงมีอุปสรรคมาก แต่การต่อสู้ของชาวนาก็เป็นเงื่อนโซในการต่อรอกหนึ่ง ที่ทำให้ระบบการเพาะปลูก แบบมีพันธสัญญา ไม่สามารถเข้าครอบครองพื้นที่เป็นรูปแบบความสัมพันธ์หลักได้ ตราบใดที่กระบวนการต่อสู้ของชาวนา ยังดำเนินอยู่ต่อไป และมีการปรับเปลี่ยนยุทธวิธีให้สอดคล้องกับสถานการณ์ การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น

ประการที่สอง กลุ่มทุนได้อาศัยข้อจำกัดในด้านการตลาดของชาวนา เป็นยุทธวิธีในการบงการ ให้ชาวนาต้องทำการเพาะปลูกแบบมีพันธสัญญา กลุ่มทุนมีวิธีการดำเนินงาน เพื่อเข้าไปแทรกแซงการจัดการตลาดของชาวนา ให้อยู่ภายใต้การบงการของทุนหลายวิธีการ กล่าวคือ

กลุ่มทุนได้อาศัยความเหนือกว่าในการเข้าถึงอำนาจรัฐ และใช้อำนาจรัฐเป็นเครื่องมือ

กำหนดวิธีการจัดการตลาดของชาวนา ให้สอดคล้องกับความต้องการผลประโยชน์ของกลุ่มทุนด้วยการผลักดันให้รัฐบาล ดำเนินนโยบายการผลิต การจัดการตลาดแบบเสรี และคุมชาวนาให้ทำการผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด ซึ่งปรากฏออกเป็นมาตรการทางกฎหมาย การควบคุมพื้นที่การเพาะปลูก การกำหนดให้ชาวนามาขึ้นทะเบียนเป็นผู้เพาะปลูกหอมหัวใหญ่ วิธีการดังกล่าวได้เป็นเงื่อนไขสำคัญประการหนึ่งที่ทำให้ชาวนา ต้องเพาะปลูกภายใต้การบงการของทุน

การใช้อำนาจรัฐของกลุ่มทุนได้ครอบคลุมลงมาถึง ในระดับรัฐท้องถิ่นด้วย อันเห็นได้จากการเข้าไปมีส่วนกำหนด การจัดสรรเมล็ดพันธุ์ร่วมกับ ข้าราชการในระดับจังหวัด เพื่อกำหนดให้เกษตรกรเพาะปลูกตามปริมาณ ความต้องการผลผลิตของกลุ่มทุนผู้ส่งออก เป็นต้น

นอกจากนี้ในระดับท้องถิ่น กลุ่มทุนยังได้เข้าไปแทรกแซงกระบวนการดำเนินงาน ของสหกรณ์ฯ ซึ่งมีสถานภาพเป็นองค์กรต่อรอง และปกป้องผลประโยชน์ให้กับเกษตรกร ให้มีความอ่อนแอ และ ต้องดำเนินนโยบาย ตามความต้องการของกลุ่มทุนด้วยการจัดตั้ง เครือข่ายของตนเองเข้าไปควบคุม กำหนดวิธีการบริหารงานสหกรณ์ ให้ดำเนินนโยบายการเพาะปลูกแบบมีพันธสัญญา เพื่อแก้ไขปัญหา ราคาหอมหัวใหญ่ตกต่ำ ตามหลักการ "ทำการผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด"

ในขณะที่ชาวนาได้พยายามสร้างเงื่อนไขการต่อรองให้หลุดออกจาก การบงการของกลุ่มทุนด้วยการเสนอ ให้สมาชิกสหกรณ์ "รวมกันซื้อกันขาย" เพื่อเป็นวิธีการแก้ไขปัญหา ราคา ผลผลิตตกต่ำ พร้อมกับกระบวนการเคลื่อนไหวทางการเมืองเพื่อเรียกร้อง ให้รัฐบาลเข้ามาสร้างอำนาจการต่อรองให้กับเกษตรกรด้วยวิธีการอันหลากหลาย เช่น การเรียกร้องให้รัฐบาล เปิดตลาดส่งออกให้กับสหกรณ์โดยตรง หรือให้บริษัทส่งออก ต้องมารับซื้อหอมจากสหกรณ์เท่านั้น เพื่อให้อำนาจสหกรณ์กำหนดราคาที่เป็นธรรมแก่เกษตรกรได้ หรือการเรียกร้องให้รัฐบาลประกันราคาขั้นต่ำ แต่อย่างไรก็ตาม การเรียกร้องดังกล่าว ก็ยังไม่เกิดผลในทางปฏิบัติ ในทุกๆประเด็นตามที่เกษตรกรได้นำเสนอ เพราะรัฐบาลไม่ได้มองว่าการตกต่ำของราคาหอมหัวใหญ่นั้น เป็นปัญหาจากการไร้อำนาจการต่อรองของเกษตรกร แต่เป็นปัญหา ความไม่สอดคล้องต้องกันของการผลิตและความต้องการของตลาด รัฐบาลจึงไม่สนใจข้อเสนอของเกษตรกรดังกล่าว มากนัก

พร้อมๆกับความพยายามในการสร้างอำนาจการต่อรองด้วยวิธีการอันหลากหลายของชาวนานั้น กลุ่มทุนก็ได้มีความพยายามที่จะทำลายเงื่อนไข การต่อรองขององค์กรเกษตรกรด้วย โดยเฉพาะการทำลายหลักการ "การรวมกันซื้อกันขาย" ของชาวนาไม่ให้มีผลในทางปฏิบัติ เพราะหลักการต่อรองตั้ง

กล่าวเป็นอุปสรรคสำคัญของกลุ่มทุน ในการได้ผลผลิต ที่มีคุณภาพมาตรฐาน และสอดคล้องกับความต้องการของเวลาการเดินเครื่องจักรในโรงงานอุตสาหกรรมกลุ่มทุนได้เข้าไปจัดตั้ง เครือข่ายรวบรวมผลผลิตของตนเองขึ้นมา ด้วยการประสานผลประโยชน์ของตนเองเข้ากับกลุ่มอำนาจในท้องถิ่น ที่มีเครือข่ายความสัมพันธ์แบบอุปถัมภ์อยู่แล้ว เป็นเครื่องมือในการรวบรวมผลผลิตจากชาวนา ซึ่งได้นำมาสู่ความขัดแย้งด้วยตนเองของชาวนาในการขายผลผลิต และการสร้างเงื่อนไขการต่อรอง ไม่บรรลุเป็นจริง

เงื่อนไขข้อจำกัดดังกล่าวข้างต้น จึงได้เป็นเหตุผลสำคัญของการเกิดขึ้นของระบบการเพาะปลูกแบบมีพันธสัญญา ในกรณี การเพาะปลูกหอมหัวใหญ่ กิ่ง อ.แม่วาง ในช่วงการเปลี่ยนผ่านจากการจ้างแรงงานต่อคุณในรูปแบบ ไปสู่การจ้างแรงงานต่อคุณอย่างแท้จริง

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved